INTROSPECTIV

Cum să dai peste
FERICIRE

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă."
MALCOLM GLADWELL

DANIEL GILBERT

INTROSPECTIV

Cum să dai peste
FERICIRE

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă."
MALCOLM GLADWELL

DANIEL GILBERT

INTROSPECTIV

Cum să dai peste
FERICIRE

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă."
MALCOLM GLADWELL

DANIEL GILBERT

INTROSPECTIV

Cum să dai peste FERICIRE

„Dacă ai și cea mai mică urmă de curiozitate
în ceea ce privește condiția umană,
trebuie să citești această carte. Crede-mă."
MALCOLM GLADWELL

DANIEL GILBERT

Mulțumiri

Prefață

PARTEA I

Previziune

1. Călătorie spre altcândva

PARTEA a II-a

Subiectivism

2. Vedere dinăuntru

3. Vedere din afară

PARTEA a III-a

Realism

4. În punctul orb al ochiului minții

5. Tăcere asurzitoare

PARTEA a IV-a

Prezentism

6. Viitorul se întâmplă acum

7. Bombe cu ceas

PARTEA a V-a

Raționare

8. Paradisul poleit

9. Imuni la realitate

PARTEA a VI-a

Corigibilitate

10. Odată muşcat

11. În direct, de mâine

Postfață

Note

INTROSPECTIV
PSIHOLOGIE

Evoluția începe de la cunoașterea de sine.
Prin lectură, pornim într-o călătorie
înspre sine, pentru ca apoi să găsim
starea de împăcare și echilibrul
interior. *Introspectiv* își propune
să ofere cititorului cărți-reper
din domeniile spiritualității, psihologiei
și dezvoltării personale.

Daniel Gilbert este profesor de psihologie la Universitatea Harvard. A câștigat numeroase premii pentru activitatea de profesor și de cercetător, inclusiv Premiul pentru realizări deosebite în știință oferit de Asociația Psihologilor Americani. Studiile sale au fost prezen-tate în The New York Times Magazine, Forbes, Money, CNN, U.S. News & World Report, The New Yorker, The Wall Street Journal, Scientific American, Self, Men's Health, Redbook, Glamour, Psychology Today și multe altele. Povestirile sale au apărut în Amazing Stories și Asimov's Science Fiction Magazine, dar și în alte reviste și antologii. Locuiește în Cambridge, Massachusetts.

DANIEL GILBERT

Cum să dai peste FERICIRE

Traducere din limba engleză de
ALOMA CIOMÂZGĂ-MĂRGĂRIT

LITERA®
București
2019

Stumbling on Happiness

Daniel Gilbert

Copyright © 2005 Daniel Gilbert

Toate drepturile rezervate

Introspectiv este o divizie a Grupului Editorial Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel. 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe

www.litera.ro

Cum să dai peste fericire

Daniel Gilbert

Copyright © 2019 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Editori: Vidrașcu și fiii

Redactori: Isabella Prodan, Georgiana Harghel

Corector: Ionel Palade

Copertă: Flori Zahiu

Tehnoredactare și prepress: Bogdan Coscaru

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

GILBERT, DANIEL

Cum să dai peste fericire / Daniel Gilbert; trad. din lb. engleză de Aloma Ciomâzgă-Mărgărit – București: Litera, 2019

Isbn 978-606-33-3684-3

Isbn EPUB 978-606-33-3684-3

I. Ciomâzgă-Mărgărit, Aloma (trad.)

159.9

Pentru Oli, de sub măr

Nu poţi nici intui, nici prevedea în ce împrejurări apare fericirea; dai peste ea din întâmplare, într-o clipă norocoasă, în vreun capăt de lume, şi te agăţi de ea ca de avere sau de faimă.

Willa Cather, Le Lavandou, 1902

Mulțumiri

Aceasta este partea în care, de obicei, autorul unei cărţi susţine că nimeni nu scrie un volum de unul singur şi apoi îi numește pe toți cei care se presupune că au scris-o pentru el. Trebuie să fie minunat să ai asemenea prieteni. Dar, din păcate, toţi cei care au scris cartea aceasta sunt eu, așa încât permite-mi să le mulţumesc, în schimb, celor care mi-au înlesnit posibilitatea de a scrie o carte fără ei.

În primul rând, şi cel mai important, le mulţumesc actualilor şi foştilor mei studenţi care au desfășurat cea mai mare parte a cercetărilor descrise în aceste pagini şi care m-au lăsat să împart creditele cu ei. Îi includ, aici, pe Stephen Blumberg, Ryan Brown, David Centerbar, Erin Driver-Linn, Liz Dunn, Jane Ebert, Mike Gill, Sarit Golub, Karim Kassam, Debbie Kermer, Matt Lieberman, Jay Meyers, Carey Morewedge, Kristian Myrseth, Becca Norwick, Kevin Ochsner, Liz Pinel, Jane Risen, Todd Rogers, Ben Shenoy şi Thalia Wheatley. Cum de am avut atât noroc, să pot lucra cu voi toți?

Îi datorez mulţumiri speciale prietenului şi colaboratorului meu de-o viaţă, Tim Wilson, de la University of Virginia, care, prin creativitatea şi inteligenţa lui, mi-a fost o mare sursă de inspiraţie, de invidie, dar şi de fonduri de cercetare. Fraza precedentă este singura din carte pe care am putut-o scrie vreodată fără el.

Mulţi colegi au citit capitole, au făcut sugestii, mi-au pus la dispoziţie informaţii ori m-au ajutat în cine ştie ce alt fel, să nu alerg după cai verzi pe pereţi. Printre ei, Sissela Bok, Allan Brandt, Patrick Cavanagh, Nick Epley, Nancy Etcoff, Tom Gilovich, Richard Hackman, Danny Kahneman, Boaz Keysar, Jay Koehler, Steve Kosslyn, David Laibson, Andrew Oswald, Steve Pinker, Rebecca Saxe, Jonathan Schooler, Nancy Segal, Dan Simons, Robert Trivers, Dan Wegner şi Tim Wilson. Vă mulţumesc tuturor!

Agenta mea, Katinka Matson, m-a provocat să încetez să tot vorbesc despre

cartea asta și să încep s-o scriu; și, deși nu e singurul om care mi-a spus vreodată să nu mai vorbesc, este singura pe care o plac în continuare. Editorul meu de la Knopf, Marty Asher, are o ureche minunată și un creion mare, albastru, iar, dacă ai impresia că aceste pagini nu sunt chiar ușor de citit, ar fi trebuit să le vezi înainte să se apuce el de treabă.

Am scris mare parte a acestei cărți în vacanțe sabatice finanțate de președintele și de membri de la Harvard College, John Simon Guggenheim Memorial Foundation, James McKeen Cattell Foundation, American Philosophical Society, National Institute of Mental Health și University of Chicago Graduate School of Business. Le mulțumesc acestor instituții pentru că au investit în dispariția mea!

În final, sentimentalismele. Sunt recunoscător coincidenței prin care soția și cea mai bună prietenă a mea poartă același nume, Marilynn Oliphant. Nimeni nu ar trebui să se simtă obligat să pretindă a fi interesat de fiecare jumătate de gând ce-mi trecea prin minte. Nimeni nu ar trebui, dar cineva o face. Membrii clanurilor Gilbert și Oliphant – Larry, Gloria, Sherry, Scott, Diana, Mister Mikey, Jo, Danny, Shona, Arlo, Amanda, Big Z, Sarah B., Wren și Daylyn – împart custodia inimii mele și le mulțumesc tuturor pentru că i-au oferit acestei inimi o casă. În sfârșit, dă-mi voie să amintesc, cu dragoste și recunoștință, două suflete pe care nici măcar Cerul nu le merită: mentorul meu, Ned Jones, și Doris Gilbert, mama mea.

Și acum, hai să dăm peste fericire!

18 iulie 2005 Cambridge, Massachusetts

Prefață

Mai tăios decât dintele de șarpe este Să ai copii nerecunoscători.

Shakespeare, Regele Lear

Ce ai face acum dacă ai afla că urmează să mori în zece minute? Ai fugi în dormitor și ți-ai aprinde țigara Marlboro pe care o ții ascunsă în sertarul cu ciorapi de pe vremea președintelui Ford? Ai intra în pași de vals în biroul șefului și i-ai prezenta o listă detaliată a defectelor lui? Ai conduce până la restaurantul de lângă mallul cel nou și ai comanda un antricot în sânge, cu un sos plin de colesterol din acela cu adevărat rău? Greu de spus, evident, dar, dintre toate lucrurile pe care le-ai face în ultimele tale zece minute, pot să pun liniștit pariu că ai făcut foarte puține azi.

Acum, unii ar deplânge acest lucru, te-ar dojeni și ți-ar spune sever că ar trebui să trăiești fiecare clipă ca și cum ar fi ultima, ceea ce nu face decât să ne demonstreze că unii oameni și-ar petrece ultimele zece minute dând sfaturi tâmpite. Lucrurile pe care le facem atâta vreme cât ne așteptăm ca viața noastră să continue sunt naturale și, normal, diferite de cele pe care le-am face dacă ar fi să știm că o să dispărem brusc. O lăsăm mai ușor cu slana și cu tutunul, zâmbim forțat la încă una dintre glumele proaste ale șefului, citim cărți ca aceasta când am putea să purtăm coifuri de hârtie și să mâncăm pricomigdale cu fistic, în cadă, și facem toate lucrurile acestea în serviciul caritabil al oamenilor care vom deveni în curând. Ne purtăm cu viitorii noi de parcă ar fi copiii noștri, petrecând cea mai mare parte a celor mai multe zile făurind zile de mâine despre care sperăm să-i facă fericiți. În loc să ne complăcem în ceea ce ne satisface pe moment, ne asumăm responsabilitatea fericirii celor care vom fi, dosind câte puțin din salariu în fiecare lună, astfel ca ei să se poată bucura, la pensie, de o partidă de golf, alergând și îngrijindu-ne dantura, astfel ca ei să nu aibă probleme cardiace sau dentare, chinuindu-

ne cu scutece murdare și îngânând de mii de ori Un elefant se legăna, astfel ca, într-o zi, ei să aibă nepoței bucălați care să le țopăie în poală. Chiar și mărunțișul cheltuit la magazinul de la colț e un act caritabil menit să ne asigure că persoana care vom deveni imediat va savura batonul de ciocolată pe care îl plătim acum. De fapt, aproape de fiecare dată când vrem ceva – o promovare, să ne căsătorim, o mașină, un cheeseburger –, ne așteptăm ca apoi, peste o secundă, peste un minut, o zi sau zece ani, cei care au aceleași amprente ca noi să se bucure de lumea pe care le-o lăsăm moștenire, cinstindu-ne sacrificiile în timp ce culeg roadele investițiilor noastre inteligente și ale atâtor moduri de alimentație sănătoase.

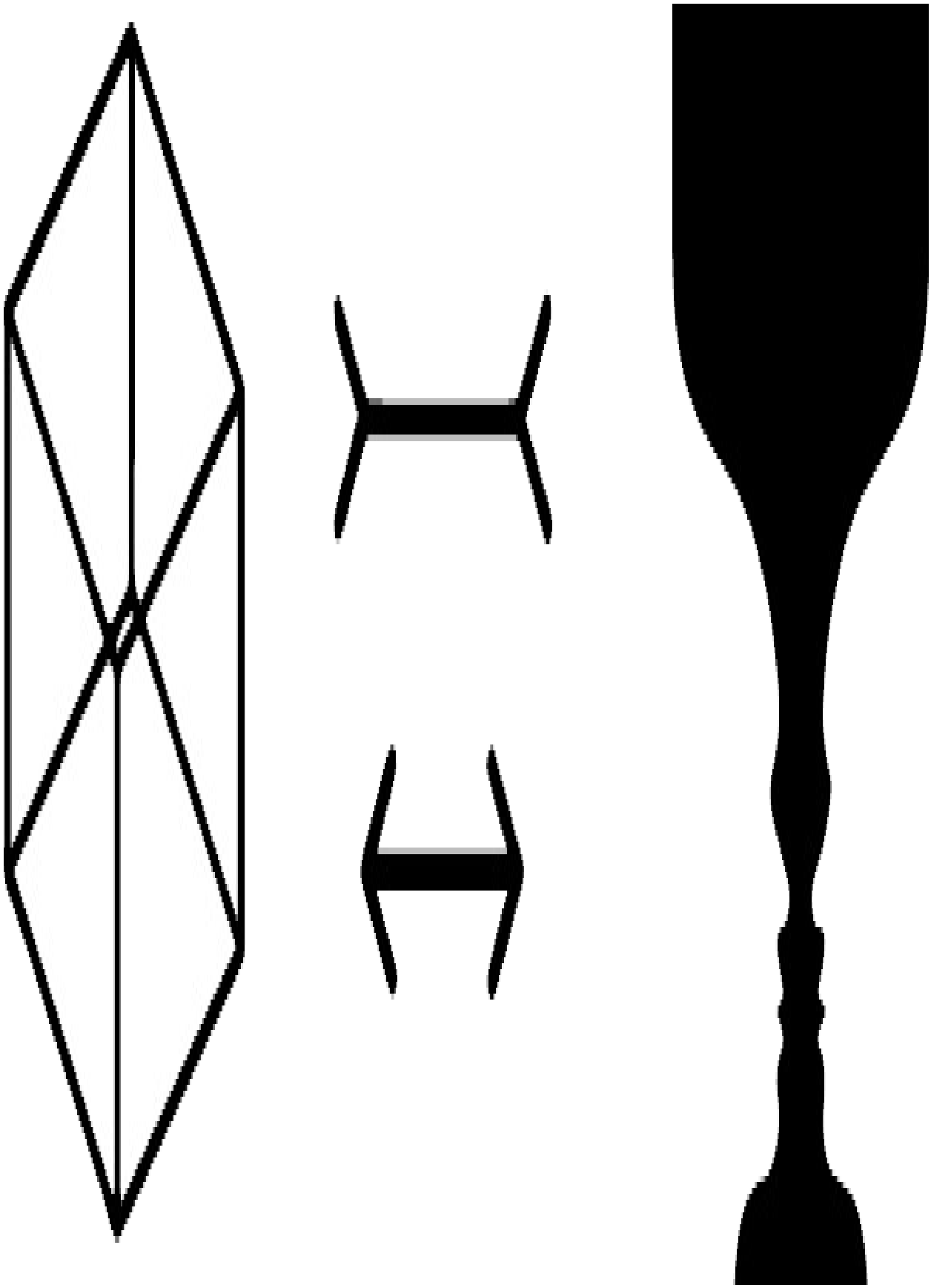
Aham, sigur. Așteaptă tu mult și bine! La fel precum copiii noștri, progeniturile noastre temporare sunt, adesea, nerecunoscătoare. Muncim din greu pentru a le lăsa ceea ce credem noi că vor dori, iar ei își dau demisia, își lasă părul lung, se mută în sau din San Francisco și se întreabă cât de proști am putut fi să credem că își doreau cutare lucru. Nu reușim să atingem obiectivele pe care le credem cruciale pentru binele lor, iar ei ajung să fie recunoscători Cerului că lucrurile nu au ieșit conform planurilor noastre mioape și greșite. Inclusiv persoana care mușcă din batonul de ciocolată pe care l-ai cumpărat acum câteva minute s-ar putea strâmba și te-ar putea acuza că ai cumpărat marca greșită. Nimănui nu-i place să fie criticat, bineînțeles, dar, dacă lucrurile pentru care ne luptăm, cu succes, nu-i fac fericiți pe cei care vom deveni sau dacă acelea pe care nu reușim să le evităm, dimpotrivă, îi bucură, pare just (chiar dacă un pic nepoliticos) să mai arunce câte o privire dezaprobatoare înapoi și să se întrebe ce naiba aveam în cap. Poate ne vor recunoaște intențiile bune și vor admite, pufnind, că am făcut tot ce se putea face, dar i se vor plânge, inevitabil, psihologului că tot ce s-a putut nu a fost de ajuns pentru ei.

Cum e posibil așa ceva? Nu e de așteptat să cunoaștem gusturile, preferințele, nevoile și dorințele persoanelor care vom fi la anul – sau măcar diseară? Nu e de așteptat să-i înțelegem pe cei care vom fi, îndeajuns încât să le modelăm viețile – să le găsim cariere și iubite pe care le vor prețui, să cumpărăm huse de canapea care să le placă ani de zile de-acum încolo? Atunci, de ce sfârșim cu debarale și cu vieți pline de chestii pe care noi le-am crezut indispensabile și pe care ei le consideră dureroase, jenante sau inutile? De ce ne critică alegerea partenerilor, de ce ne pun la îndoială strategiile de urmărit în carieră,

de ce dau alte grămezi de bani ca să înlăture tatuajele pentru care am dat alte grămezi de bani? De ce regretă și se simt ușurați când se gândesc la noi, în loc să fie mândri și recunoscători? Am înțelege dacă i-am fi neglijat, ignorat sau dacă i-am fi tratat în vreun fel fundamental greșit – dar, la naiba, le-am oferit cei mai buni ani din viața noastră! Cum pot să fie dezamăgiți când ne îndeplinim obiectivele de mult visate și de ce sunt atât de fericiți când ajung fix acolo unde ne-am chinuit atât timp să nu ajungă? E ceva în neregulă cu ei? Sau cu noi?

Când aveam zece ani, cel mai fascinant obiect din casă era o carte cu iluzii optice. Din paginile ei am aflat despre liniile Müller-Lyer, care, prin săgețile din vârf, par de lungimi diferite, chiar dacă măsurătoarea dovedește, ulterior, că sunt identice; despre cubul Necker, care acum pare că e deschis în lateral, iar peste o clipă, că e deschis în partea de sus; despre imaginea unui potir care devine o pereche de profiluri ale unor fețe, înainte să se transforme iar într-un potir (figura 1). Stăteam pe jos în biroul tatălui meu și mă zgâiam la cartea aceea cu orele, stupefiat că acele desene simple îmi puteau forța creierul să creadă lucruri despre care știa, cu certitudine absolută, că sunt greșite. Atunci am învățat că greșelile sunt interesante și am început să planific o viață care a avut parte de o mulțime de astfel de greșeli. Dar o iluzie optică nu este interesantă doar pentru că îi face pe toți să greșească, ci, mai degrabă, pentru că îi face pe toți să facă aceeași greșeală. Dacă eu aș vedea un potir, tu pe Elvis, iar un prieten de-al nostru o bucată de pui shanghai, chestia la care ne-am holba ar fi o pată de cerneală grozavă, dar o iluzie optică de toată jena. Iluziile optice sunt atât de convingătoare pentru că toată lumea vede mai întâi potirul, apoi fețele, apoi, pâl-pâl, potirul din nou. Erorile pe care le induc iluziile optice asupra percepției noastre sunt legitime, obișnuite și sistematice. Nu sunt greșeli prostești, ci greșeli inteligente – greșeli care le permit celor care le înțeleg să întrezărească designul elegant și funcționarea interioară a aparatului vizual.

Figura 1



Greşelile pe care le facem când încercăm să ne imaginăm propriul viitor sunt, de asemenea, legitime, obişnuite şi sistematice. Şi ele au un tipar care ne arată puterile şi limitele capacităţii de previziune, cam în acelaşi fel în care iluziile optice ne arată puterile şi limitele văzului. Despre asta este vorba în această carte. În ciuda ultimului cuvânt din titlu, nu este un manual care să te înveţe ceva util despre cum să fii fericit. Aceste cărţi intră în sfera de autoperfecţionare ceva mai avansată şi, odată ce ai cumpărat una, ai făcut tot ce scria în ea şi ai rămas la fel de nefericit, poţi să te întorci oricând aici, ca să înţelegi de ce. În schimb, aceasta este o carte care descrie ce are ştiinţa de spus despre cum şi cât de bine îşi poate imagina creierul uman propriul viitor şi despre cum şi cât de bine poate prezice care dintre acele variante de viitor i-ar plăcea cel mai mult. Această carte este despre o enigmă care le-a dat bătăi de cap multor gânditori, în ultimele două milenii, şi le foloseşte ideile (dar şi câteva idei de-ale mele) pentru a explica de ce pare că ştim atât de puţine despre inimile şi minţile oamenilor ce urmează să devenim. Povestea seamănă un pic cu un râu care trece graniţa fără paşaport, pentru că nici o teorie ştiinţifică nu a găsit vreodată o soluţie convingătoare la această enigmă. Împletind fapte şi teorii din psihologie, din ştiinţele neurocognitive, din filosofie şi economie comportamentală, această carte lasă să se întrevadă o explicaţie pe care eu, personal, o găsesc convingătoare, dar ale cărei merite trebuie să le judecaţi singuri.

A scrie o carte este un premiu în sine, dar a o citi reprezintă o investiţie de timp şi bani care trebuie să se dovedească rentabilă. Dacă nu ai nimic de învăţat din carte sau dacă nu te încântă în nici un fel, odată cu banii ar trebui să ţi se returneze şi vârsta iniţială. Evident, asta nu se va întâmpla, aşa că am scris o carte care sper că îţi va trezi interesul şi te va amuza, presupunând că nu te iei prea în serios şi că mai ai cel puţin zece minute de trăit. Nu poate spune nimeni cum te vei simţi când vei ajunge la finalul lecturii, nici măcar tu, cel care eşti acum, când începi să o citeşti. Dar dacă viitorul tu nu va fi satisfăcut când va ajunge la ultima pagină, măcar va înţelege de ce greşeai tu când ai crezut că va fi.

PARTEA I

Previziune

PREVIZIÚNE s.f. Acţiunea de a privi înainte, în timp, sau de a anticipa viitorul

1. Călătorie spre altcândva

De ce nu ştie omul ce ne aduce seara, până nu sfârşeşte ziua!

Shakespeare, Iulius Cezar*

Preoţii se leagă să rămână celibatari, medicii jură că nu vor face rău, iar curierii promit să livreze coletele la timp, în ciuda ninsorii sau a zloatei. Puțini își dau seama că și psihologii depun un jurământ, promițând că, la un moment dat, în timpul vieții profesionale, vor publica o carte, un capitol sau măcar un articol care să conțină această sintagmă: „Ființa umană este singurul animal care...“ Putem termina fraza oricum vrem, desigur, dar trebuie să începem cu aceste șase cuvinte. Cei mai mulți dintre noi așteaptă până destul de târziu, în carieră, să îndeplinească această obligație solemnă; facem asta pentru că știm că viitoarele generații de psihologi vor ignora toate celelalte cuvinte pe care am reușit să le împachetăm sub formă de învățătură de-o viață și plină de bune intenții și ne vor ține minte, în principal, după cum am terminat sintagma. Mai știm și că vom fi cu atât mai des amintiți cu cât vom greși mai mult. De exemplu, psihologii care au terminat sintagma cu „poate folosi un limbaj“ au fost citați din greu când cimpanzeii au fost învățați să comunice prin limbajul semnelor. Iar când cercetătorii au descoperit că cimpanzeii din mediul natural folosesc bețe pentru a extrage termitele gustoase din mușuroaie (și ca să se pocnească unii pe alții în cap, din când în când), lumea și-a amintit, deodată, numele complet și adresa fiecărui psiholog care a terminat vreodată sintagma cu „folosește unelte“. Prin urmare, există un motiv întemeiat pentru care psihologii amână cât de mult pot completarea sintagmei, sperând că, dacă vor aștepta suficient, poate or să moară la timp, pentru a evita să fie umiliți public de vreo maimuță.

Nu am mai scris niciodată sintagma, dar aș vrea s-o fac acum, cu tine ca martor. Ființa umană este singurul animal care se gândește la viitor. Acum,

permite-mi să spun, din start, că am avut pisici, câini, am avut hamsteri, peștișori, porcușori (nu, nu din aceia) și recunosc că animalele nonumane se comportă adesea ca și cum ar avea capacitatea de a se gândi la viitor. Dar, așa cum bărbații cu chelie și meșe ieftine par să uite mereu, a te comporta ca și cum ai avea ceva și a avea, de fapt, acel ceva sunt două lucruri diferite și oricine privește mai atent poate vedea diferența. De exemplu, eu locuiesc într-o zonă urbană și în fiecare toamnă veveriţele din curtea mea (în care încap vreo două veverițe) se comportă de parcă ar ști că nu vor mai avea ce să mănânce mai târziu, dacă nu îngroapă în aceste momente niște mâncare. Populația orașului meu are un nivel relativ înalt de educație, dar, din câte ne putem da seama, veverițele nu se ridică la nivelul concetățenilor lor umani. Mai degrabă, au creiere obișnuite de veveriță, ce rulează programele de îngropat mâncare când cantitatea de lumină care pătrunde în ochii lor obișnuiți de veveriță scade sub o limită critică. Zilele mai scurte declanșează comportamentul de îngropare a hranei, fără contemplarea zilei de mâine, iar veverița care ascunde o alună în curtea mea „știe“ despre viitor cam la fel de multe câte „știe“ o piatră despre legea gravitației – altfel spus, nu prea multe. Până când un cimpanzeu n-o să plângă la gândul bătrâneții trăite în singurătate, n-o să zâmbească în așteptarea vacanței de vară sau n-o să refuze un măr în zahăr candel, pentru că arată deja prea gras în pantaloni scurți, o să rămân la versiunea mea de sintagmă. Noi ne gândim la viitor într-un fel în care nici un alt animal nu poate, n-o face și nici n-a făcut-o vreodată, iar acest proces simplu, obișnuit și omniprezent, este o caracteristică definitorie a umanității noastre.\

Bucuria pentru ce urmează

Dacă ți-aș cere să numești cea mai importantă realizare a creierului uman, poate că prima dată te-ai gândi la artefactele impresionante pe care le-a produs – Marea Piramidă din Giza, Stația Spațială Internațională sau, poate, Podul Golden Gate. Acestea sunt, într-adevăr, realizări impresionante, iar creierele noastre ar merita o paradă în cinstea lor. Dar nu sunt cele mai importante. O mașinărie sofisticată ar putea proiecta și construi oricare dintre

aceste lucruri, deoarece proiectarea şi construcţia necesită cunoştinţe, logică şi răbdare, ceea ce maşinile posedă din plin. De fapt, nu există decât o singură realizare atât de remarcabilă, încât nici cea mai sofisticată maşină nu poate pretinde să o fi obţinut, iar aceasta este experienţa conştientă. A vedea Piramida lui Keops sau a-ţi aminti de Podul Golden Gate ori a-ţi imagina Staţia Spaţială sunt procese mult mai remarcabile decât faptul de a construi oricare dintre aceste lucruri. Mai mult, unul dintre aceste procese este chiar mai remarcabil decât celelalte. A vedea înseamnă a experimenta lumea aşa cum este, a ţi-o aminti este a o experimenta aşa cum a fost, dar a ţi-o imagina – ah, a-ţi imagina lumea este a o experimenta aşa cum nu este şi nu a fost, dar ar putea fi. Cea mai măreaţă realizare a creierului uman este capacitatea de a-şi imagina lucruri şi întâmplări care nu există în lumea reală, aceasta fiind abilitatea care ne permite să ne gândim la viitor. Cum spunea un filosof, creierul uman este o „maşinărie anticipativă“, iar „crearea viitorului“ este cel mai important lucru pe care îl face.[2]

Dar ce înseamnă, mai exact, „crearea viitorului“? Există cel puţin două moduri în care se poate spune că un creier creează viitorul, unul comun cu multe alte animale, iar celălalt, cu nimeni altcineva. Toate creierele – creierele umane, creierele de cimpanzei, chiar şi creierele obişnuite îngropătoare-de-mâncare ale veveriţelor – fac predicţii despre viitorul imediat, local, personal. Fac asta folosind informaţiile despre evenimentele actuale („Simt un miros“) şi cele trecute („Ultima dată când am simţit acest miros, o chestie uriaşă a vrut să mă mănânce“), pentru a anticipa evenimentul cel mai probabil care urmează să li se întâmple („O chestie uriaşă urmează să…“).[3] Să observăm însă două caracteristici ale acestei aşa-zise predicţii. În primul rând, în ciuda glumelor dintre paranteze, nu este necesar ca, pentru astfel de predicţii, creierele care le fac să fie capabile de ceva care să semene măcar pe departe cu un gând conştient. La fel cum un abac poate aduna doi cu doi pentru a rezulta patru, fără a avea vreun gând despre aritmetică, creierele pot aduna trecutul cu prezentul pentru a obţine viitorul, fără a se gândi vreun pic la nici unul dintre ele. De fapt, nici măcar nu e nevoie ca un creier să facă astfel de predicţii. Doar cu puţin antrenament, Aplysia parvula (limaxul de mare) poate învăţa să prezică şi să evite un şoc electric şi, aşa cum poate demonstra oricine cu uşurinţă, cu un bisturiu, limacşii nu au creier. Nici computerele nu au creier, dar folosesc exact acelaşi truc precum limacşii, când îţi refuză plata cu cardul pentru că ai încercat să plăteşti o cină

în Paris imediat după ce ai plătit prânzul în Hoboken. Pe scurt, mașinile și nevertebratele sunt dovada că nu e nevoie de un creier inteligent, conștient de sine, pentru a face predicții simple despre viitor.

Al doilea lucru de observat este acela că predicțiile de genul acesta nu țintesc prea departe. Nu sunt predicții despre rata anuală a inflației, impactul intelectual al postmodernismului, sfârșitul exploziv al Universului sau despre următoarea culoare de păr a Madonnei. Mai degrabă, ele sunt predicții despre ce urmează să se întâmple exact în acest loc, imediat, exact mie, și le numim predicții doar pentru că nu avem un cuvânt mai bun. Dar folosirea acestui termen – cu inevitabilele conotații de reflecții gândite, calculate, despre evenimentele care se pot întâmpla oriunde, oricui, oricând – riscă să ascundă faptul că creierele fac în permanență previziuni despre viitorul imediat, local și personal al deținătorilor, fără știrea lor. În loc să spunem despre aceste creiere că prezic, ar trebui să spunem că ulteriorizează.

Creierul tău ulteriorizează chiar acum. De exemplu, în acest moment poate că tu te gândești conștient la fraza pe care tocmai ai citit-o, sau la cheile din buzunar, care te împung în șold, sau la Războiul din ١٨١٢, dacă își merită uvertura. Oricare ar fi, gândurile tale sunt cu siguranță legate de altceva decât de cuvântul cu care se va încheia această frază. Dar exact în timp ce auzi exact aceste cuvinte răsunându-ți exact în cap și te gândești la orice îți inspiră ele, creierul tău folosește cuvântul pe care îl citește chiar acum și cuvintele pe care le-a citit chiar înainte, pentru a face o presupunere rezonabilă despre identitatea cuvântului ulterior pe care îl va citi, ceea ce îți permite să citești atât de fluent.[4] Orice creier hrănit constant cu filme noir și romane polițiste de duzină se așteaptă la cuvântul întunecată la finalul sintagmei Era o noapte furtunoasă și…; și, astfel, când întâlnește cuvântul întunecată, este foarte pregătit să-l digere. Atât timp cât presupunerea creierului tău asupra cuvântului care urmează se dovedește a fi adevărată, parcurgi bucuros rândurile, stânga-dreapta, stânga-dreapta, transformând scrisul negru în idei, imagini, personaje, concepte, complet inconștient de felul în care creierul tău ulteriorizează și prezice viitorul frazei într-un ritm fantastic. Doar atunci când creierul prezice greșit ești, brusc, avocado.

Adică surprins. Vezi?

Acum, gândește-te la semnificația acestui scurt moment de surpriză. Surpriza

este o emoţie pe care o simţim când ni se întâmplă ceva neaşteptat – de exemplu, 34 de prieteni cu coifuri de hârtie, în sufragerie, ţipând „La mulţi aaaani!“, în timp ce năvălim pe uşă cu sacoşele şi cu vezica pline – şi deci producerea surprizei relevă natura aşteptărilor noastre. Surpriza pe care ai avut-o la finalul ultimului paragraf arată că, pe măsură ce citeai fraza Doar atunci când creierul prezice greşit eşti, brusc…, creierul tău făcea, în acelaşi timp, o predicţie rezonabilă în legătură cu ce urma să se întâmple. Prezicea că, în următoarele câteva milisecunde, ochii tăi aveau să ajungă la un set de litere negre care urmau să aibă drept rezultat un cuvânt de descifrat din limba română, cum ar fi trist, sau ameţit, sau chiar surprins. În schimb, au dat peste un fruct, ceea ce te-a trezit din moţăiala dogmatică şi a dezvăluit natura aşteptărilor tale oricui te urmărea. Surpriza spune că ne aşteptam la altceva decât am primit, chiar şi când nu ştiam măcar că ne aşteptam la ceva.

Deoarece sentimentele de supriză sunt, în general, însoţite de reacţii observabile şi măsurabile – cum ar fi sprâncenele arcuite, ochii mari, gura deschisă şi onomatopeele urmate de multe semne de exclamare –, psihologii pot folosi surpriza pentru a afla dacă un creier ulteriorizează. De exemplu, când văd un cercetător aruncând o minge printr-un tobogan, maimuţele se uită imediat la capătul celălalt al tubului şi se aşteaptă ca mingea să reapară. Dacă vreun truc experimental face ca mingea să iasă dintr-un alt tub decât din cel în care a fost aruncată, maimuţele manifestă surprindere, probabil deoarece creierele lor ulteriorizau.[5] Bebeluşii au reacţii similare la evenimente fizice ciudate. De exemplu, dacă li se arată un filmuleţ cu un cub mare roşu izbind un cub mic galben, bebeluşii reacţionează cu indiferenţă când cubul mic galben dispare rostogolindu-se din imagine. Dar dacă acesta ezită o secundă sau două înainte să se rostogolească, bebeluşii se holbează cam cum ar face nişte adulţi martori ai unui accident feroviar – de parcă rostogolirea întârziată a violat vreo predicţie făcută de creierele lor care ulteriorizau.[6] Studiile de genul acesta ne dovedesc că creierele maimuţelor „ştiu“ despre gravitaţie (obiectele cad în jos, nu pe lateral), iar creierele bebeluşilor „ştiu“ despre cinetică (obiectele în mişcare transferă energie obiectelor staţionare exact în momentul contactului, şi nu câteva secunde mai târziu). Dar, mai important, ne spun că atât creierele maimuţelor, cât şi cele ale bebeluşilor adună ceea ce ştiau deja (trecutul) cu ceea ce văd acum (prezentul), pentru a prezice ce se va întâmpla imediat (viitorul). Când ceea ce urmează contrazice ceea ce a fost prezis că va urma, maimuţele şi

bebeluşii experimentează suprinderea.

Creierele noastre au fost create pentru a ulterioriza şi exact asta întreprind. Când facem o plimbare pe plajă, creierul anticipează cât de stabil va fi nisipul când îl va atinge piciorul şi ajustează corespunzător tensiunea genunchiului. Când sărim să prindem un frisbee, creierul anticipează unde va fi discul când ne vom intersecta cu traiectoria lui şi ne duce mâna fix în acel punct. Când vedem un crab târându-se sub o bucată de lemn, în drumul lui spre apă, creierul anticipează unde va reapărea şi ne îndreaptă ochii exact în acel punct. Aceste predicţii sunt remarcabile atât pentru viteza, cât şi pentru precizia cu care sunt făcute şi este greu de imaginat cum ar fi viaţa noastră dacă creierul ar înceta să le mai facă, lăsându-ne complet pradă momentului, incapabili să anticipăm nici măcar un pas. Dar, chiar dacă aceste predicţii automate, continue şi inconştiente asupra viitorului imediat, local şi personal sunt şi uimitoare, şi omniprezente, nu sunt genul de predicţii care ne-au coborât specia din copaci în blugi. De fapt, sunt genul de predicţii pe care le fac broaştele fără a trebui să-şi părăsească frunza de nufăr, adică nu acelea la care se referea sintagma. Nu, varietatea de lumi viitoare pe care noi, fiinţele umane, le fabricăm – şi pe care doar noi le fabricăm – este complet diferită.

Primata care a privit înainte, în timp

Nouă, adulţilor, ne place la nebunie să le punem întrebări idioate copiilor, ca să chicotim apoi, când ne dau răspun-suri idioate. O întrebare deosebit de idioată pe care ne place să le-o adresăm copiilor este aceasta: „Ce vrei să te faci când o să fii mare?“ Copiii mici arată corespunzător de stupefiaţi, îngrijoraţi, probabil, că întrebarea noastră implică, pe undeva, riscul să fie mici. Dacă răspund, de obicei vin cu idei precum „nenea cu acadele“ sau „căţărător în copaci“. Chicotim, pentru că şansele ca puştiul să ajungă vreodată un nene cu acadele sau un căţărător în copaci sunt infime; şi sunt infime pentru că nu sunt genul de lucruri pe care să şi le mai dorească copiii când vor fi îndeajuns de mari să pună ei înşişi întrebări idioate. Dar să observăm că, în vreme ce acestea sunt răspunsurile greşite la întrebarea

noastră, sunt răspunsurile corecte la o altă întrebare, și anume: „Ce vrei să fii acum?“ Copiii mici nu pot spune ce vor să fie mai târziu, deoarece ei nu prea înțeleg ce înseamnă mai târziu.[7] Astfel, precum niște politicieni vicleni, ignoră întrebarea care le-a fost pusă și răspund la întrebarea la care pot răspunde. Adulții se descurcă, desigur, mult mai bine. Dacă întrebi vreo newyorkeză pe la 30 de ani unde crede că se va retrage la pensie, ea va menționa Miami, Phoenix sau altă destinație tropicală pentru pensionari. Și-o fi iubind ea, acum, viața urbană tumultuoasă, dar își poate imagina că, în câteva zeci de ani, va prețui partidele de bingo și asistența medicală promptă, mai mult decât muzeele de artă și spălătorii de parbrize. Spre deosebire de copilul care nu se poate gândi decât la cum sunt lucrurile acum, adultul este capabil să se gândească la cum vor fi ele în viitor. La un moment dat, pe drumul dintre căruciorul de bebeluș și cel pentru bătrâni, aflăm despre mai târziu.[8]

Mai târziu. Ce idee remarcabilă! Ce concept puternic! Ce descoperire fabuloasă! Cum au putut ființele umane să învețe să prevadă, în imaginația lor, înșiruiri de evenimente care nu s-au întâmplat încă? Ce geniu preistoric și-a dat seama prima dată că poate evada din ziua de azi doar închizând ochii și transportându-se, în tăcere, către mâine? Din nefericire, ideile mărețe nu lasă fosile de datat cu carbon, astfel că istoria lui mai târziu este definitiv pierdută. Dar paleontologii și neuroanatomiștii ne asigură că acest moment de turnură în drama evoluției umane s-a întâmplat cândva în ultimele 3 milioane de ani și s-a întâmplat destul de brusc. Primele creiere au apărut pe Pământ acum circa 500 de milioane de ani, au petrecut vreo 430 de milioane de ani tihniți evoluând în creierele primelor primate și încă vreo 70 de milioane de ani sau așa ceva evoluând în creierele primilor proto-oameni. Apoi s-a întâmplat ceva – nimeni nu știe exact ce, dar speculațiile merg de la răcirea climei până la inventarea gătitului –, iar creierul în-curând-uman a experimentat un salt de creștere fără precedent, care i-a dublat masa, și chiar mai mult decât dublat, în puțin peste două milioane de ani, transformându-l din creierul de jumătate de kilogram al lui Homo habilis, în cel de 1,3 kilograme al lui Homo sapiens.[9]

Acum, dacă ai fi obligat să ții o dietă pe bază de ciocolată și ți-ai dubla masa într-un timp foarte scurt, nu ne-am aștepta să distribui excesul de masă în mod egal în toate părțile corpului. Abdomenul și fesele vor fi, probabil,

principalii destinatari ai celulitei nou-achiziţionate, în vreme ce limba şi degetele de la picioare vor rămâne relativ suple şi neafectate. La fel, creşterea dramatică a creierului uman nu a dublat în mod democratic masa fiecărei părţi a acestuia, pentru ca oamenii moderni să ajungă să aibă creiere identice structural cu cele primitive, doar că mai mari. Mai degrabă, s-a produs o creştere disproporţionată a unei anume părţi a creierului, cunoscută ca lobul frontal, care, aşa cum arată şi numele, este situată în partea frontală a capului, fix deasupra ochilor (vezi figura 2). Frunţile înclinate şi coborâte ale strămoşilor noştri au fost împinse în faţă, devenind frunţile înalte şi verticale care ne ţin acum pălăriile, iar schimbarea, în ceea ce priveşte structura craniilor noastre, a apărut, în primul rând, pentru a face loc noilor dimensiuni ale creierului. Ce a făcut această piesă nouă din aparatul cerebral, pentru a justifica o transformare arhitecturală radicală a craniului uman? Ce anume, din această parte a creierului, a făcut ca natura să fie atât de nerăbdătoare, ca fiecare dintre noi să dispună de câte una? Mai exact, la ce e bun lobul frontal?

LOBUL FRONTAL

Figura 2. Lobul frontal este o adăugire recentă la creierul uman, care ne permite să ne imaginăm viitorul.

Până relativ recent, oamenii de știință credeau că nu prea e bun la nimic, pentru că oamenii ai căror lobi frontali suferiseră leziuni păreau să se descurce destul de bine și fără. Într-o minunată zi de toamnă a anului 1848, Phineas Gage, maistru la Rutland Railroad, a provocat o mică explozie în apropierea picioarelor sale, aruncând în aer o rangă de fier lungă de un metru, pe care Phineas a prins-o inteligent, cu fața. Fierul i-a intrat chiar prin obrazul stâng și i-a ieșit prin creștet, creându-i un tunel prin craniu și luând cu el o bucată serioasă din lobul frontal (vezi figura 3). Phineas a căzut la pământ, unde a zăcut câteva minute. Apoi, spre stupefacția tuturor, s-a ridicat în picioare și a întrebat un coleg dacă îl poate însoți la medic, insistând, pe tot parcursul drumului, că nu avea nevoie de transport, putea merge singur, mulțumesc. Medicul i-a curățat niște pământ din rană, un coleg a curățat niște creier de pe rangă și, în destul de puțin timp, Phineas și ranga lui erau înapoi la lucru.[10] Personalitatea lui a luat o turnură hotărât în rău – și este, de fapt, motivul celebrității sale –, dar cel mai șocant lucru despre Phineas era cât de normal a rămas în rest. Dacă fierul acela ar fi tocat o altă parte a creierului – cortexul vizual, aria lui Broca, trunchiul cerebral –, Phineas ar fi putut să moară, să orbească, să-și piardă capacitatea de a vorbi sau să-și petreacă restul vieții imitând destul de convingător o varză. În schimb, pentru următorii 12 ani, a trăit, a văzut, a vorbit, a muncit și a călătorit atât de diferit față de o varză, încât neurologii nu au putut concluziona decât că lobul frontal este atât de puțin important, încât oricine poate trăi liniștit fără el.[11] Cum scria un neurolog în 1884: „De la faimosul caz al răngii americane încoace, este cunoscut faptul că distrugerea acestor lobi nu provoacă neapărat apariția unor simptome.“[12]

Dar neurologul respectiv greșea. În secolul al XIX-lea, cunoștințele despre funcțiile creierului se bazau, în mare parte, pe observarea oamenilor care, la fel ca Phineas Cage, fuseseră nefericiții subiecți ai unora dintre experimentele neurologice ocazionale și inexacte ale naturii. În secolul XX, chirurgii au preluat lucrurile de la natură și au început experimente mai precise, ale căror rezultate au zugrăvit o imagine foarte diferită a funcției lobului frontal. În anii

1930, un medic portughez pe nume António Egas Moniz căuta un mod de a-și liniști pacienții psihotici extrem de agitați, când a auzit despre o nouă procedură chirurgicală numită lobotomie frontală, care implica distrugerea chimică sau mecanică a unor părți din lobul frontal. Această procedură fusese testată pe maimuțe, care erau, în mod firesc, destul de furioase când nu li se dădea de mâncare, dar care, după operație, reacționau cu o răbdare imperturbabilă la un asemenea afront. Egas Moniz a încercat procedura pe pacienții săi umani și a constatat că avea un efect calmant similar. (A avut și efectul calmant al câștigării Premiului Nobel de către Moniz, în 1949.) În următoarele decenii, tehnicile chirurgicale au fost îmbunătățite (procedura putea fi efectuată sub anestezie locală, cu un cuțit de spart gheața), iar efectele secundare nedorite (precum inteligența scăzută și udarea așternutului) au fost diminuate. Distrugerea unei părți din lobul frontal a devenit un tratament standard în cazurile de anxietate și de depresie care rezistau altor forme de terapie.[13] Contrar cunoștințelor medicale convenționale ale secolului anterior, prezența sau absența unui lob frontal chiar conta! Unii oameni păreau să se simtă mai bine fără!

Figura 3. O schiță medicală timpurie înfățișând locul prin care a intrat și locul prin care a ieșit ranga de fier în craniul lui Phineas Cage

Dar, în timp ce unii chirurgi trâmbițau despre efectele benefice ale distrugerii lobului frontal, alții observau pierderile. Deși se descurcau, adesea, destul de bine la testele de inteligență, memorie și altele asemenea, pacienții cu lobii frontali distruși dovedeau handicapuri grave la orice test – oricât de simplu – care implica planificarea. De exemplu, dacă li se dădea un labirint sau un puzzle ale căror soluții puteau fi aflate în urma planificării unei serii de mișcări înainte de a face prima mutare, acești oameni, altfel inteligenți, se blocau.[14] Deficitul lor în materie de planificare nu se limita la testele de laborator. Acești pacienți funcționau rezonabil în situații obișnuite, puteau bea un ceai fără să-l verse sau să pălăvrăgească despre perdele, dar le era imposibil să spună ce aveau de făcut mai pe seară. Rezumând cunoștințele științifice despre acest subiect, un savant remarcabil a concluzionat: „Nici un simptom prefrontal nu a fost raportat mai des decât incapacitatea de a planifica. […] Simptomul pare să fie legat exclusiv de disfuncția cortexului prefrontal […] [și] nu este asociat cu leziunile clinice ale oricărei alte structuri neurale.“[15]

Acum, aceste două observații – că distrugerea anumitor părți ale lobului frontal poate face oamenii să se calmeze, dar îi poate lăsa și incapabili să mai facă vreun plan – par să conveargă către o singură concluzie. Care este legătura conceptuală dintre anxietate și planificare? Ambele, desigur, sunt intim legate de ideea de viitor. Simțim anxietate când anticipăm că se va întâmpla ceva rău și facem planuri imaginându-ne cum se vor desfășura acțiunile noastre în timp. Planificarea necesită privire în viitor, iar anxietatea este una dintre reacțiile pe care le putem avea în urma acesteia.[16] Faptul că lezarea lobului frontal afectează capacitatea de planificare și anxietatea atât de unic și de precis sugerează că lobul frontal este piesa critică a mașinăriei cerebrale care le permite adulților moderni normali să se proiecteze pe ei înșiși în viitor. Fără el, suntem captivi în moment, incapabili să ne imaginăm ziua de mâine, și, astfel, nepăsători la ce ar putea aduce ea. Așa cum recunosc acum oamenii de știință, lobul frontal „le asigură adulților sănătoși capacitatea de a se gândi la propria existență extinsă în timp“.[17] Ca atare,

oamenii al căror lob frontal a suferit leziuni sunt descriși de cei care îi studiază ca fiind „limitați la stimulii prezentului“[18], „blocați în spațiul și în timpul imediat“[19] sau ca afișând „tendința către concretețe temporală“.[20] Cu alte cuvinte, la fel ca nenea cu acadele și cățărătorii în copaci, trăiesc într-o lume lipsită de mai târziu.

Cazul nefericit al pacientului cunoscut ca N.N. deschide o fereastră către această lume. N.N. a suferit un traumatism cranian în urma unui accident rutier, în 1981, când avea 31 de ani. În urma testelor, s-a descoperit că suferise leziuni masive ale lobului frontal. Un psiholog l-a intervievat pe N.N., la câțiva ani după accident, și a înregistrat conversația:

Psiholog

: Ce vei face mâine?

N.N.: Nu știu.

Psiholog

: Îți amintești întrebarea?

N.N.: Despre ce voi face mâine?

Psiholog

: Da, ai putea să descrii starea ta mentală în timp ce încerci să te gândești la asta?

N.N.: Ca o foaie albă, cred… Ca și cum aș dormi… de parcă aș fi într-o cameră pustie și un tip mi-ar spune să-mi caut un scaun, dar nu e nimic acolo… ca și cum aș înota în mijlocul unui lac. Nu e nimic de care să te agăți sau cu care să faci ceva.[21]

Incapacitatea lui N.N. de a se gândi la propriul viitor este caracteristică pacienților cu leziuni ale lobului frontal. Pentru N.N., mâine va fi mereu o cameră goală și, ori de câte ori va încerca să vizualizeze un mai târziu oarecare, se va simți așa cum ne simțim noi, ceilalți, când încercăm să ne imaginăm nonexistența sau infinitul. Și totuși, dacă ai sta de vorbă cu N.N. în

metrou sau la coadă la oficiul poştal, s-ar putea să nu-ţi dai seama că îi lipseşte ceva atât de fundamental uman. În fond, el înţelege timpul şi viitorul ca abstracţiuni. Ştie ce sunt orele şi minutele, câte dintre cele din urmă conţin cele dintâi şi ce înseamnă înainte şi după. Cum a descris, ulterior, psihologul care îl intervievase: „Ştie multe lucruri despre lume, e conştient de aceste cunoştinţe şi le poate exprima flexibil. În acest sens, nu este foarte diferit de un adult normal. Dar pare să nu aibă deloc capacitatea de a experimenta trecerea timpului subiectiv. […] Pare să trăiască într-un «prezent permanent».“[22]

Un prezent permanent – ce sinistru sună! Ce straniu şi ireal trebuie să fie să fii închis pe viaţă în închisoarea momentului, prins pentru totdeauna într-un acum perpetuu, într-o lume fără sfârşit, într-un timp fără mai târziu! O astfel de existenţă este atât de dificil de imaginat pentru cei mai mulţi dintre noi, atât de străină de experienţele noastre normale, încât suntem tentaţi să o respingem ca pe ceva neplăcut – o anomalie nefericită, rară şi ciudată, provocată de un traumatism cranian. De fapt, această existenţă stranie este regula, iar noi suntem excepţia. În primele câteva sute de milioane de ani de după apariţia lor pe această planetă, toate creierele au fost blocate în prezentul permanent, iar majoritatea acestora sunt blocate şi astăzi. Dar nu al tău şi nici al meu, pentru că acum două-trei milioane de ani, strămoşii noştri au început marea evadare din aici şi acum, iar vehiculul acestei evadări a fost o masă extrem de specializată de ţesut cenuşiu, fragilă, încreţită şi adăugată la cea iniţială. Acest lob frontal – ultima parte a evoluţiei creierului uman, cea care se maturizează cel mai lent şi prima care se deteriorează la bătrâneţe – este o maşină a timpului care îi permite fiecăruia dintre noi să părăsească prezentul şi să experimenteze viitorul înainte de a se întâmpla. Nici un alt animal nu are un lob frontal ca al nostru, motiv pentru care suntem singurele animale care se gândesc la viitor aşa cum o facem noi. Dar dacă povestea lobului frontal ne spune cum invocă oamenii viitorul lor imaginar, nu ne spune şi de ce.

Forţăm mâna sorţii

La finele anilor 1960, un profesor de psihologie de la Universitatea Harvard a luat LSD, şi-a anulat programul (fiind oarecum încurajat de conducere), a plecat în India, a cunoscut un guru şi s-a întors pentru a scrie o carte populară, intitulată Fii aici, acum, al cărei mesaj central era surprins succint de impera-tivul din titlu.[23] Cheia fericirii, a împlinirii şi a iluminării, argumenta fostul profesor, este să nu ne mai gândim atât de mult la viitor.

De ce ar vrea cineva să se ducă tocmai în India, să-şi risipească timpul, banii şi celulele nervoase, doar pentru a învăţa cum să nu se mai gândească la viitor? Pentru că, aşa cum ştie oricine a încercat vreodată să înveţe tehnica meditaţiei, a nu te gândi la viitor este mult mai greu decât a fi profesor de psihologie. Pentru a nu ne gândi la viitor, trebuie să convingem lobul frontal să nu mai facă ceea ce a fost proiectat să facă şi, la fel ca o inimă căreia i se spune să nu mai bată, creierul rezistă natural acestei sugestii. Spre deosebire de N.N., cei mai mulţi dintre noi nu se chinuie să se gândească la viitor, pentru că simulările mentale asociate viitorului apar în conştiinţa noastră regulat şi spontan, ocupând fiecare colţişor al vieţii noastre mentale. Când sunt întrebaţi de raportul sub care se gândesc la trecut, prezent şi viitor, oamenii susţin că cel mai mult se gândesc la viitor.[٢٤] Când cercetătorii chiar numără aspectele care alcătuiesc curentul conştiinţei unei persoane obişnuite, află că în jur de 12% din gândurile noastre zilnice sunt legate de viitor.[٢٥] Cu alte cuvinte, fiecare opt ore de gândit includ o oră de gânduri despre lucruri care nu s-au întâmplat încă. Dacă ţi-ai petrece o oră din opt locuind în statul meu, ar trebui să plăteşti taxe, altfel spus, printr-un paralelism foarte apropiat de realitate, fiecare dintre noi este rezident temporar al zilei de mâine.

De ce nu putem să fim doar aici, acum? Cum de nu putem face ceva atât de simplu chiar şi pentru un peştişor auriu? De ce se încăpăţânează creierele noastre să ne proiecteze în viitor, când sunt atât de multe lucruri la care să ne gândim aici, acum?

Previziune şi emoţie

Cel mai evident răspuns la această întrebare este că gândurile despre viitor generează plăcere. Visăm cu ochii deschişi să dăm golul victorios în campionatul corporaţiilor, să pozăm alături de agentul de loterie, cu un cec cât toate zilele, ori să sporovăim gureş cu funcţionara atrăgătoare de la bancă – nu pentru că ne aşteptăm şi nici măcar pentru că ne dorim ca aceste lucruri să se întâmple, ci pentru că simplul proces de a ne imagina aceste posibilităţi este, în sine, o sursă de plăcere. Studiile confirmă ceea ce, probabil, bănuieşti: când oamenii visează cu ochii deschişi la viitor, au tendinţa să se imagineze mai degrabă hotărâţi şi plini de succes, decât şovăitori şi rataţi.[26]

Într-adevăr, a te gândi la viitor poate fi atât de plăcut, încât uneori mai degrabă ne-am gândi la el şi atât, decât să-l trăim. Pentru un astfel de studiu, voluntarilor li s-a spus că au câştigat o masă gratuită la un fabulos restaurant franţuzesc şi apoi au fost întrebaţi când vor să meargă. Acum? Diseară? Mâine? Cu toate că masa era absolut tentantă, cei mai mulţi au ales să amâne puţin vizita la restaurant, în general, până săptămâna care urma.[27] De ce întârzierea autoimpusă? Pentru că, aşteptând o săptămână, aceşti oameni nu s-au ales doar cu câteva ore de savurat stridii şi de sorbit Château Cheval Blanc ’47, ci şi cu contemplarea savurării şi a sorbitului pentru şapte zile pline, înaintea evenimentului. Anticiparea plăcerii este o tehnică ingenioasă de a obţine de două ori sucul unui fruct. Într-adevăr, unele evenimente sunt mult mai plăcut de imaginat decât de trăit (cei mai mulţi dintre noi îşi pot aminti măcar de o dată când au făcut dragoste cu un partener îndelung dorit ori când au mâncat un desert nebunesc de scump, doar ca să constate că actul în sine a fost calitativ sub cel anticipat), iar în unele cazuri oamenii pot decide să amâne evenimentul respectiv la nesfârşit. De exemplu, voluntarilor participanţi la un alt studiu li s-a cerut să se imagineze invitând în oraş pe cineva de care fuseseră îndrăgostiţi peste cap, iar cei care au avut cele mai elaborate şi delicioase fantezii despre cum îşi vor aborda iubitele sau iubiţii au fost cel mai puţin înclinaţi să facă respectiva mişcare în următoarele câteva luni.٢٨

Pare că ne place să zburdăm în cel mai bun mâine, dintre toate cele imaginare – şi de ce n-am face-o? În fond, ne umplem albumele cu poze de la petreceri aniversare şi din vacanţe tropicale, nu cu maşini lovite şi cu vizite la camera de gardă, pentru că vrem să fim fericiţi când hoinărim înapoi pe Aleea

Amintirilor, deci de ce n-am folosi aceeaşi reţetă când hoinărim înainte pe Bulevardul Imaginaţiei? A ne imagina un viitor fericit ne face să ne simţim fericiţi, dar poate avea şi consecinţe nedorite. Cercetătorii au descoperit că, atunci când un eveniment li se pare uşor de imaginat, oamenii au tendinţa de a supraestima probabilitatea ca acesta chiar să se întâmple.[29] Pentru că majoritatea suntem mult mai antrenaţi la a ne imagina evenimente plăcute decât neplăcute, tindem să supraestimăm probabilitatea ca evenimentele plăcute chiar să ni se întâmple, ceea ce duce la un optimism nerealist legat de viitorul nostru.

De exemplu, studenţii americani se aşteaptă să trăiască mai mult, să rămână căsătoriţi mai mult şi să călătorească în Europa mai mult decât media.[30] Ei cred că au mai multe şanse să aibă un copil supradotat, să aibă o casă a lor şi să apară în ziare, dar şi un risc mai mic să sufere un stop cardiac, să se molipsească de o boală venerică, să aibă probleme cu alcoolul, să facă un accident rutier, să-şi rupă vreun os sau să se îmbolnăvească de parodontoză. Americanii de toate vârstele se aşteaptă ca viitorul să fie o îmbunătăţire a prezentului lor[31] şi, deşi membrii altor naţiuni nu sunt la fel de optimişti ca americanii, şi ei au tendinţa de a-şi imagina că viitorul lor va fi mai luminos decât cel al semenilor. Aceste aşteptări peste măsură de optimiste despre viitorul nostru personal nu sunt uşor de demontat: experienţa unui cutremur îi face pe oameni să devină temporar realişti cu privire la riscul de a muri într-un viitor dezastru, dar, după câteva săptămâni, chiar şi supravieţuitorii unui cutremur revin la nivelul normal de optimism nefondat.[33] Mai mult, evenimentele care ne clatină convingerile optimiste ne pot face, uneori, chiar mai optimişti, în loc să ne scadă entuziasmul. Un studiu a demonstrat că pacienţii bolnavi de cancer erau mai optimişti în legătură cu viitorul decât partenerii lor sănătoşi.[34]

Desigur, viitorul pe care creierele noastre insistă să-l simuleze nu este tot numai lapte, miere şi scoici delicioase. Acesta este, adesea, banal, plictisitor, stupid, neplăcut sau, pur şi simplu, înfiorător, iar cei care au nevoie de tratament pentru a nu se mai gândi la viitor sunt, de obicei, îngrijoraţi în privinţa acestuia, în loc să-l contemple. La fel cum un dinte slăbit pare că imploră să fie clătinat, toţi părem, din când în când, atraşi în mod pervers de imaginea dezastrelor şi a tragediilor. În drum spre aeroport, ne imaginăm un scenariu viitor în care avionul decolează fără noi, iar apoi ratăm acea întâlnire

foarte importantă cu un client. În drum spre o petrecere, ne imaginăm un scenariu viitor în care toți invitații îi dăruiesc gazdei câte o sticlă de vin, în vreme ce noi ne facem apariția jenați și cu mâna goală. În drum spre clinică, ne imaginăm un viitor scenariu în care doctorul examinează radiografia pulmonară, se încruntă și spune ceva de genul: „Să trecem în revistă opțiunile pe care le aveți“. Aceste imagini cumplite ne îngrozesc – fără exagerare –, deci de ce ne dăm atâta osteneală pentru a le construi?

Din două motive. Primul, anticiparea evenimentelor neplăcute le poate diminua impactul. De exemplu, voluntarii participanți la un studiu au primit o serie de 20 de șocuri electrice, fiind avertizați cu trei secunde înainte de fiecare.[35] Unii voluntari (grupul cu șocurile intense) au primit 20 de șocuri de mare intensitate în glezna dreaptă. Alții (grupul cu șocurile slabe) au primit 3 șocuri de mare intensitate și 17 de intensitate mică. Cu toate că grupul al doilea a primit mai puțini volți decât cei din grupul cu șocurile intense, inimile le-au bătut mai repede, au transpirat mult mai abundent și s-au evaluat a fi mai înfricoșați. De ce? Deoarece voluntarii din grupul cu șocurile slabe au primit șocuri de intensități diferite la intervale de timp diferite, lucru care a făcut să le fie imposibil să anticipeze ce avea să se întâmple. Aparent, trei smucituri puternice pe care nu le poți anticipa sunt mai dureroase decât 20 de șocuri pe care le poți prevedea.[36]

Al doilea motiv pentru care ne supunem chinului de a ne imagina evenimente neplăcute este că frica, îngrijorarea și anxietatea au roluri utile în viețile noastre. Ne motivăm angajații, copiii, partenerii de viață și animalele de companie să facă doar ce e bine dramatizând consecințele neplăcute ale comportamentului necorespunzător; și la fel ne motivăm și pe noi înșine, imaginându-ne viitorul neplăcut care ne așteaptă, dacă decidem să o lăsăm mai ușor cu crema de plajă și „mai greu“ cu eclerele. Previziunile pot fi „presimțiri“[37] al căror scop nu este atât să prezică viitorul, cât și să-l împiedice, iar studiile au demonstrat că această strategie constituie adesea un mod eficient de a-i motiva pe oameni să adopte un comportament prudent, profilactic.[38] Pe scurt, ne imaginăm uneori un viitor sumbru doar ca să facem pe noi de frică.

Previziune și control

Previziunea poate genera plăcere și poate preveni durerea, iar acesta este unul dintre motivele pentru care creierele noastre insistă, cu încăpățânare, să croiască gânduri despre viitor. Dar nu este cel mai important motiv. Americanii cheltuiesc bucuroși milioane – poate chiar miliarde – de dolari anual în beneficiul ghicitoarelor, al consultanților în investiții, al liderilor spirituali, al meteorologilor și al altor vânzători de povești despre viitor. Aceia dintre noi care subvenționează industria prezicătorilor nu vor să știe ce se poate întâmpla doar de dragul anticipării. Vrem să știm ce se poate întâmpla, ca să putem face ceva în privința asta. Dacă dobânzile vor exploda luna viitoare, atunci vrem să ne transferăm banii în obligațiuni chiar acum. Dacă o să plouă după-amiază, vrem să ne luăm umbrela de dimineață. Cunoașterea este putere, iar cel mai important motiv pentru care creierele noastre insistă să simuleze viitorul, chiar și când am vrea, mai degrabă, să trăim momentul, ca un peștișor auriu, este acela că vor să controleze experiențele pe care urmează să le aibă.

Dar de ce am vrea să deținem controlul asupra viitoarelor noastre experiențe? La prima vedere, pare la fel de lipsit de sens ca a întreba de ce am vrea să deținem controlul asupra televizorului sau a mașinii. Dă-mi voie să-ți explic. Avem un mare lob frontal pentru a privi înainte, în viitor, privim în viitor pentru a putea face predicții, facem predicții pentru a-l putea controla – dar de ce am vrea să-l controlăm? De ce nu lăsăm, pur și simplu, viitorul să se desfășoare, experimentându-l pe măsură ce se desfășoară? De ce să nu fim aici acum și acolo atunci? Sunt două răspunsuri la această întrebare, unul dintre ele fiind surprinzător de corect, iar celălalt, surprinzător de eronat.

Răspunsul surprinzător de corect este că oamenii găsesc satisfacție în exercitarea controlului – nu doar pentru viitorul pe care și-l asigură, ci, mai ales, pentru exercitarea în sine a controlului. Puterea – să schimbe lucrurile, să le influențeze, să le facă să se întâmple – este una dintre nevoile fundamentale cu care pare să fie înzestrat natural creierul uman, iar mare parte din comportamentul nostru, începând din copilărie și mai departe, în viață, nu este decât o expresie a acestei înclinații către control.[39] Înainte să

știm ce este acela primul scutec, avem deja o dorință nestăpânită să sugem, să dormim, să excretăm și să facem lucrurile să se întâmple. Ne ia o vreme până ajungem să ne îndeplinim ultima dintre aceste dorințe, dar asta, doar pentru că ne ia o vreme să ne dăm seama că avem degete, însă când o facem, pârtieee! Copiii mici chiuie, încântați, când dărâmă un turn de cuburi, când lovesc o minge sau când își turtesc un pahar de plastic de frunte. De ce? Pentru că ei au făcut-o, de-aia. Uite, mama, mâna mea a făcut asta. Camera arată altfel pentru că am fost eu acolo. M-am gândit la cum cad cuburile și, buf!, au căzut. Ua! Ce tare!

Ideea e că ființele umane vin pe lume cu o pasiune pentru control și pleacă din această lume la fel, iar cercetările sugerează că, dacă își pierd capacitatea de a controla lucrurile, în orice punct, între intrare și ieșire, devin nefericite, lipsite de speranță și deprimate.[40] Pentru un studiu, cercetătorii le-au dat rezidenților unui azil de bătrâni o plantă de apartament. Le-au spus unora dintre ei că dețin controlul asupra îngrijirii plantei (grupul de control înalt), iar celorlalți le-au zis că un membru al personalului azilului va avea responsabilitatea plantei (grupul de control scăzut).[41] Șase luni mai târziu, 30% din rezidenții din grupul de control scăzut muriseră, în comparație cu doar 15%, în grupul de control înalt. Un studiu de monitorizare a confirmat importanța controlului perceput pentru starea rezidenților azilului, dar a avut parte de un final neașteptat și nefericit.[42] Cercetătorii au stabilit ca mai mulți studenți voluntari să-i viziteze cu regularitate pe bătrânii din azil. Rezidenților din grupul de control înalt li s-a permis să controleze data și durata vizitei studenților („Te rog să mă vizitezi joia viitoare, pentru o oră“), iar celor din grupul de control scăzut, nu („O să vin să vă vizitez joia viitoare, pentru o oră“). După două luni, rezidenții din primul grup erau mai fericiți, mai sănătoși, mai activi și luau mai puține medicamente decât cei din grupul de control scăzut. În acest punct, cercetătorii au încheiat studiul și au întrerupt vizitele din partea studenților. Câteva luni mai târziu, au aflat, cu întristare, că un număr neobișnuit de mare dintre rezidenții care fuseseră în grupul de control înalt muriseră. Doar în urma unei retrospective cauza acestei tragedii a devenit limpede. Rezidenții cărora li se permisese controlul și care beneficiaseră măsurabil de pe urma acestui control, cât timp îl deținuseră, fuseseră lipsiți nechibzuit de acel control la finalul studiului. Din câte se pare, căpătarea controlului poate avea efect pozitiv asupra sănătății cuiva, dar pierderea lui poate fi mai rea decât a nu-l fi avut deloc.

Dorința noastră de control este atât de puternică, iar sentimentul de a deține controlul, atât de satisfăcător, încât oamenii se comportă adesea ca și cum ar putea controla incontrolabilul. De exemplu, oamenii pariază mai mulți bani la jocurile de noroc când adversarii lor par mai degrabă incompetenți – de parcă ar crede că pot controla distribuția întâmplătoare a cărților dintr-un pachet și, astfel, să profite de pe urma unui adversar mai slab.[43] Oamenii se simt mai siguri că vor câștiga la loterie dacă pot controla numerele bifate pe bilet[44] și au mai multă încredere că vor câștiga dacă aruncă ei înșiși zarul.[45] Oamenii vor paria mai mulți bani pe un zar care nu a fost încă aruncat, decât pe unul care a fost deja aruncat, dar al cărui rezultat nu este cunoscut încă[46], și vor paria și mai mult dacă li se va permite să aleagă ei, și nu altcineva, numărul câștigător.[47] În fiecare dintre aceste situații oamenii se comportă într-un fel care ar fi de-a dreptul absurd dacă ar fi convinși că nu au nici un control asupra unui eveniment incontrolabil. Dar dacă undeva, adânc, în sinea lor, cred că pot exercita controlul – chiar și o fărâmă de control –, comportamentul lor este perfect rațional. De ce nu e nimic distractiv la a te uita la un meci de fotbal înregistrat, chiar dacă nu știi cine a câștigat? Pentru că faptul că meciul s-a terminat deja exclude posibilitatea ca strigătele și înjurăturile tale să treacă cumva de ecranul televizorului, să străbată cablul TV, să ajungă la stadion și să influențeze traiectoria mingii în zborul ei spre poarta adversă! Poate că lucrul cel mai ciudat legat de această iluzie a controlului nu este că se întâmplă, ci că pare să ofere multe dintre beneficiile psihologice ale controlului real. Singurii oameni care par, în general, imuni la această iluzie sunt bolnavii de depresie[48], care au tendința de a estima corect gradul în care pot exercita controlul asupra unui eveniment, în majoritatea cazurilor.[49] Acestea și alte descoperiri i-au condus pe unii cercetători la concluzia că senzația de control – fie ea reală sau iluzorie – este una dintre sursele sănătății mentale.[50] Deci, dacă întrebarea este „De ce vrem să ne controlăm viitorul?“, răspunsul surprinzător de corect este pentru că ne simțim bine când o facem, punct. Impactul este satisfăcător. Să contăm ne face fericiți. Actul de a cârmi barca pe râul timpului este o sursă de plăcere, indiferent de destinație.

Acum, probabil, crezi două lucruri. În primul rând, probabil consideri că poți trăi liniștit fără să mai citești vreodată expresia „râul timpului“. Amin! În al doilea rând, probabil crezi că, indiferent de cât de plăcut ar fi să cârmești o barcă pe un râu-clișeu, contează mult mai mult unde va ajunge barca. Joaca

de-a căpitanul este, în sine, o plăcere, dar adevăratul motiv pentru care vrem să ne cârmim navele este ca să putem ajunge în Hawaii, şi nu în Crimeea. Natura unui loc determină ce simţim când ajungem acolo, iar abilitatea noastră unic umană de a ne gândi la viitorul îndepărtat ne permite să alegem cele mai bune destinaţii şi să le evităm pe cele mai proaste. Suntem primatele care au învăţat să privească înainte, în timp, pentru că astfel pot răsfoi numeroasele destine pe care le putem avea şi îl pot alege pe cel mai bun. Animalele trebuie să experimenteze un eveniment, pentru a-i putea învăţa efectele bune şi pe cele rele, dar puterile noastre de anticipare ne permit să ne imaginăm ceva ce nu s-a întâmplat şi, astfel, să ne scutim de lecţia dură a experienţei. Nu avem nevoie să atingem un tăciune încins ca să ştim că ne-ar arde şi nu avem nevoie să experimentăm abandonul, agresiunea, evacuarea forţată, degradarea, boala sau divorţul pentru a şti că toate acestea sunt finaluri de nedorit pe care ar trebui să facem tot posibilul să le evităm. Vrem – şi ar trebui să vrem – să controlăm direcţia bărcii, pentru că unele variante de viitor sunt mai bune decât altele şi chiar şi de la distanţă ar trebui să putem spune care cum sunt.

Această idee este atât de evidentă, încât pare că abia dacă ar trebui menţionată în trecere, dar o voi face oricum. Într-adevăr, în tot restul acestei cărţi o voi menţiona, pentru că, probabil, va fi nevoie de mai multe menţionări, pentru a te convinge că ceea ce pare o idee evidentă este, de fapt, răspunsul surprinzător de eronat la întrebarea noastră. Insistăm să ne cârmim bărcile pentru că avem impresia că avem o idee destul de clară despre unde trebuie să ajungem, dar adevărul este că mare parte din manevre sunt degeaba – nu pentru că barca n-ar răspunde şi nu pentru că nu putem găsi destinaţia, ci pentru că viitorul este fundamental diferit faţă de cum apare prin lentila previziunii. Exact aşa cum avem iluzii vizuale („Nu e ciudat cum o linie pare mai lungă decât cealaltă, când, de fapt, sunt de lungimi egale?“) şi iluzii retrospective („Nu e ciudat cum nu-mi pot aminti dacă am dus gunoiul, deşi am făcut-o?“), avem şi iluzii anticipative – şi toate cele trei tipuri de iluzii sunt explicate de aceleaşi principii de bază ale psihologiei umane.

Mai departe

Ca să fiu sincer, nu doar că voi menționa răspunsul surprinzător de eronat; o să-l bat și o să-l bubui bine, până o să se lase păgubaș și o să vrea acasă. Răspunsul surprinzător de greșit este, din câte se pare, atât de bine și de unanim crezut, încât doar o desființare extinsă poate avea șanse să-l elimine din înțelepciunea populară. Deci, înainte să înceapă meciul de box, iată planul meu de atac:

• În partea a doua, „Subiectivism“, îți voi povesti despre știința fericirii. Cu toții navigăm spre viitorul care credem că ne va face fericiți, dar ce înseamnă, cu adevărat, acest cuvânt? Și cum putem spera vreodată să obținem răspunsuri științifice solide la întrebări legate de ceva atât de diafan, ca un sentiment?

• Ne folosim ochii pentru a privi în spațiu și imaginația pentru a privi în timp. Exact așa cum ochii ne fac să vedem, câteodată, lucruri care nu există, imaginația ne face să anticipăm lucruri care nu vor fi. Imaginația suferă de trei neajunsuri care dau naștere predicțiilor iluzorii ce fac subiectul principal al acestei cărți. În partea a treia, „Realism“, îți voi spune despre primul dintre ele: imaginația lucrează atât de repede, de tăcut și de eficient, încât suntem insuficient de sceptici cu privire la produsele sale.

• În partea a patra, „Prezentism“, îți voi descrie al doilea neajuns: produsele imaginației sunt… ăăă... nu foarte imaginative, motiv pentru care viitorul imaginat seamănă atât de mult cu prezentul.

• În partea a cincea, „Raționare“, voi vorbi despre al treilea defect: imaginației îi este destul de greu să ne spună ce vom crede despre viitor când vom fi în viitor. Dacă ne e greu să anticipăm evenimente viitoare, ne este și mai greu să anticipăm cum le vom vedea când se vor întâmpla.

• În sfârșit, în partea a șasea, „Corigibilitate“, îți voi spune de ce predicțiile iluzorii nu sunt ușor de remediat de experiența personală sau de înțelepciunea moștenită de la bunici. Voi încheia prezentându-ți un remediu simplu pentru aceste iluzii, pe care aproape sigur nu-l vei accepta.

Când vei termina aceste capitole, sper că vei fi înțeles motivul pentru care cei

mai mulţi dintre noi îşi petrec atât timp din viaţă trăgând de cârme şi ridicând sau coborând vele, doar ca să descopere că Shangri-La nu este ce şi unde credeau ei că este.

PARTEA a II-a

Subiectivism

SUBIECTIVÍSM s.n. Teorie conform căreia realitatea este conştiinţa pe care subiectul o are despre aceasta

2. Vedere dinăuntru

Ce trist lucru este să privești fericirea prin ochii altuia!

Shakespeare, Cum vă place

Deși sunt gemene, Lori și Reba Schappel sunt doi oameni foarte diferiți. Reba este genul reținut, o prezență ușor timidă, autoare a unui album premiat de muzică country. Lori, care este sociabilă, sarcastică, iubitoare de cocktailuri daiquiri cu căpșuni, lucrează într-un spital și se gândește că într-o bună zi se va mărita și va avea copii. Cele două se ceartă uneori, ca toate surorile, dar în cea mai mare parte a timpului se înțeleg bine, își fac complimente, se tachinează și își completează frazele reciproc. De fapt, nu există decât două lucruri neobișnuite în legătură cu Lori și Reba. Unul ar fi că împart o anumită cantitate de sânge, o parte din craniu, niște țesut cerebral, dat fiind că s-au născut cu frunțile lipite. Așadar, o parte din fruntea lui Lori este lipită de cea a Rebei, așa că și-au petrecut împreună fiecare secundă a vieții lor, față în față. Al doilea lucru neobișnuit este că amândouă sunt fericite – nu doar resemnate sau mulțumite, ci vesele, glumețe, optimiste.١ Viața lor de zi cu zi, desigur, presupune tot felul de dificultăți, dar așa cum o spun chiar ele adesea: cine nu pățește la fel? Când sunt întrebate despre posibilitatea unei operații de separare, Reba răspunde în numele amândurora: „Din punctul nostru de vedere, nici nu încape discuție. Nici vorbă. De ce am vrea să facem asta? Pentru bani sau de ce? Două vieți ar fi distruse.“٢

Așa că nu putem să nu ne întrebăm: dacă am fi noi în locul lor, cum ne-am simți? Dacă o să răspunzi „veseli, glumeți, optimiști“, o să spun că nu cred că acesta este răspunsul cinstit și o să-ți mai dau o șansă. Încearcă să fii sincer, nu corect. Răspunsul sincer este că, probabil, ne-am simți „deznădăjduiți, disperați și deprimați“. Într-adevăr, pare evident că nici un om zdravăn la cap nu ar putea afirma că se simte cu adevărat fericit în astfel de circumstanțe. De

aceea, metoda agreată la unison, în lumea medicală, în cazul fraţilor siamezi, este separarea la naştere, chiar şi cu riscul de a-l pierde pe unul dintre aceştia sau chiar pe amândoi. Aşa cum scria un remarcabil istoric al medicinei: „Mulţi copii unici, în special chirurgi, găsesc că e de neconceput lipsa asumării oricărui risc – că ţine de mobilitate, de funcţia sexuală, de viaţa unuia sau a ambilor fraţi –, pentru a încerca separarea“.[3] Cu alte cuvinte, nu doar că este unanim acceptat faptul că viaţa fraţilor siamezi e cu mult mai nefericită decât a oamenilor obişnuiţi, dar, în egală măsură, este unanim acceptat că viețile unite printr-o astfel de legătură sunt atât de lipsite de sens, încât separarea chirurgicală, deşi presupune atât de multe riscuri, e o necesitate de ordin etic. Cu toate acestea, în ciuda tuturor certitudinilor noastre referitoare la viaţa lor, aceşti gemeni dovedesc contrariul. Când le-am întrebat pe Lori şi pe Reba ce simt în legătură cu situaţia lor, amândouă ne-au răspuns că nu acceptă, sub nici o formă, o schimbare. Într-un amplu efort de studiu al literaturii medicale, acelaşi istoric a descoperit că „dorinţa de a rămâne uniţi este atât de des întâlnită printre fraţii siamezi care pot comunica, încât poate fi, cu uşurinţă, declarată general valabilă“.[4] Ceva pare profund greşit. Dar ce anume?

Nu par să existe mai mult de două posibilităţi. Cineva – fie Lori şi Reba, fie tot restul lumii – se înşală amarnic atunci când vine vorba de fericire. Pentru că noi facem parte din restul lumii, este firesc să ne simţim atraşi de teoria de mai sus, anulând dreptul la fericire al fraţilor siamezi, prin replici de genul: „Ei, spun şi ei aşa“, sau: „Ei cred că sunt fericiţi, dar nu sunt“, sau şi mai cunoscuta: „Nu ştiu cu adevărat ce e fericirea“ (spusă ca şi cum noi, ceilalţi, am şti). În regulă. Dar asemenea drepturilor pe care le resping, şi replicile acestea sunt un fel de revendicări – ştiinţifice şi filosofice – care anticipează răspunsuri la întrebări ce i-au frământat pe savanţi şi pe filosofi vreme de mii de ani. Despre ce vorbim noi toţi când ne referim la fericire?

Dansul pentru arhitectură

În orice mare bibliotecă publică din America, pot fi găsite mii de cărţi despre

fericire. Cele mai multe dintre acestea încep prin a întreba ce este, de fapt, fericirea. Cititorii vor descoperi, foarte curând, că încercarea de a răspunde are aceeaşi valoare cu a unui pelerinaj, care începe şi se termină brusc în prima groapă cu catran. Fericirea, de fapt, este doar un cuvânt pe care noi, creatorii de cuvinte, îl folosim pentru a indica orice ne place. Problema este că oamenilor pare să le placă să folosească acest cuvânt pentru a indica o serie întreagă de lucruri, iar asta a generat o adevărată harababură terminologică, pe care şi-au pus bazele unele dintre cele mai frumoase cariere ştiinţifice. Cine zăboveşte îndeajuns în această harababură ajunge să descopere că cele mai multe dispute despre ce e fericirea sunt, mai degrabă, de natură semantică, acestea încercând să stabilească dacă termenul ar trebui folosit pentru a desemna una sau alta şi preocupându-se prea puţin de ce anume reprezintă una sau alta, cum s-ar cuveni, într-un registru filosofic. Ce reprezintă lucrurile acelea la care fericirea se referă cel mai adesea? Termenul „fericire“ este utilizat pentru a desemna cel puţin trei stări înrudite, pe care le-am putea denumi cu aproximaţie: fericire emoţională, fericire morală şi fericire raţională.

Starea de fericire

Fericirea emoţională este cea mai elementară dintre cele trei – de fapt, e foarte dificil s-o definim, fiind ca şi cum ar trebui să-i explicăm unui copil de grădiniţă ce înseamnă articolul hotărât şi, în loc să facem asta, sfârşim prin a expune definiţia pedepsei corporale. Fericirea emoţională este expresia pe care o folosim pentru a exprima o emoţie, o experienţă, o stare subiectivă şi, în consecinţă, nu are nici o referinţă obiectivă corespondentă în lumea materială. Dacă ne-am întâlni la restaurantul din colţ cu un extraterestru căruia ar trebui să-i explicăm ce presupune această trăire, ar trebui fie să-i arătăm nişte obiecte care induc fericirea, fie să-i enumerăm alte emoţii care seamănă cu fericirea. De fapt, acestea sunt cam singurele variante pe care le putem folosi, când ni se cere să definim o experienţă subiectivă.

Gândeşte-te, de pildă, la cum ar putea fi definită o percepţie subiectivă,

precum culoarea galbenă. Ai impresia că galbenul este o culoare, dar nu e așa. Este o stare mentală. Este experiența de care au parte ființele umane cu aparat optic funcțional atunci când percep lumina la o lungime de undă de 580 de nanometri. Astfel că, dacă prietenul nostru extraterestru ne-ar cere să-i explicăm ce se întâmplă când susținem că vedem culoarea galbenă, probabil că i-am arăta o lămâie, o rățușcă de cauciuc sau un taxi, spunându-i: „Vezi toate lucrurile acelea? Ceea ce au în comun este experiența pe care o avem când le privim, iar această experiență se numește galben“. Sau am putea încerca să definim experiența numită galben în termenii unor altfel de experiențe. „Ce este galbenul? Păi, este un fel de portocaliu cu o mai mică experiență a roșului.“ Dacă extraterestrul ne-ar spune că nu pricepe ce au în comun rățușca, lămâia și taxiul sau că n-a avut niciodată experiența portocaliului și a roșului, atunci e momentul să mai comandăm ceva de băut, să schimbăm subiectul și să începem o conversație despre hochei, pentru că, pur și simplu, nu există altă posibilitate de a defini culoarea galbenă. Filosofilor le place să spună că stările subiective sunt „ireductibile“, ceea ce înseamnă că, indiferent de ce asocieri am face pentru a le defini, indiferent cu ce le-am compara și indiferent ce-am alege să spunem despre elementele lor neurologice fundamentale, nimic nu va putea înlocui pe deplin experiențele în sine.[5] Muzicianul Frank Zappa este celebru pentru una dintre afirmațiile pe care le-a făcut, spunând, printre altele, că a scrie, pentru muzică, e ca dansul pentru arhitectură; tot așa e și cu descrierea culorii galben. Dacă noul nostru amic de pahar nu e dotat cu „echipamentul“ necesar pentru vedere color, atunci experiența galbenului e una pe care n-o va împărtăși – sau pe care nu va ști că o împărtășește –, indiferent de cât de bine o descriem sau încercăm să o asociem cu ceva cunoscut lui.[6]

Așa este și cu fericirea emoțională. Simțim o astfel de emoție când ne vedem nepoții zâmbind pentru prima dată, când suntem promovați, când ajutăm un turist rătăcit să găsească drumul spre muzeul de artă, când simțim gustul unei bucăți de ciocolată belgiană, când simțim aroma șamponului pe care-l folosește persoana iubită, când auzim o melodie care ne plăcea la nebunie în liceu, dar pe care nu am mai ascultat-o de foarte mulți ani, când atingem cu obrazul blana unei pisici, când ne vindecăm de cancer sau când suntem sub efectul cocainei. Toate aceste emoții sunt diferite, desigur, dar au ceva în comun. O proprietate imobiliară nu echivalează cu deținerea unor acțiuni sau cu a avea ٣٠ de grame de aur, dar toate reprezintă forme de avuție, care

ocupă poziţii diferite pe scara valorii. În mod similar, experienţa cocainei nu poate fi aceeaşi cu cea a atingerii unei blăni de pisică, dar ambele sunt forme ale unor emoţii care se situează diferit pe scara fericirii. În toate instanţele enumerate mai sus, întâlnirea cu ceva anume generează modele ale activităţii neurale întrucâtva similare[7], de aceea are sens să spunem că există o trăsătură comună a experienţelor noastre – o coerenţă abstractă ce i-a determinat pe oameni să grupeze întotdeauna aceste manifestări diferite sub aceeaşi categorie lingvistică. Într-adevăr, când analizează legăturile dintre cuvintele aceleiaşi limbi, lingviştii descoperă, invariabil, că ceea ce numim caracterul pozitiv al cuvintelor – adică măsura în care acestea se referă la experienţa fericirii sau a nefericirii – este singurul şi cel mai important factor determinant al relaţiei dintre acestea.[8] În ciuda eforturilor lăudabile ale lui Lev Tolstoi, cei mai mulţi vorbitori consideră războiul a fi o noţiune mult mai apropiată de vomă decât de pace.

Aşadar, fericirea este emoţia aceea ştii-tu-care. Dacă eşti un om care trăieşte în secolul acesta şi are cam aceleaşi condiţii socio-culturale, atunci asocierile şi comparaţiile pe care le-am făcut ar trebui să fi fost eficiente, iar tu ar trebui să ştii exact la care emoţie anume mă refer. Dacă eşti un extraterestru care încă încearcă să deslușească misterul culorii galbene, atunci treaba aceasta cu fericirea o să-ți dea adevărate bătăi de cap. Dar nu te descuraja: şi eu aş avea aceleaşi problemă, dacă mi-ai spune că pe planeta de unde ai venit există o emoţie similară cu proprietatea numerelor de a se împărţi la trei, cu senzaţia cuiva care se loveşte uşor cu fruntea de mânerul uşii şi eliberează azot, la intervale regulate, prin orice orificiu, în orice zi, în afară de marţi. Habar nu aş avea despre ce fel de emoţie vorbeşti, aş putea doar să-i reţin denumirea şi să sper că voi fi capabil să o folosesc corect în timpul unei conversaţii. Pentru că fericirea emoțională este o experiență, poate fi definită doar cu aproximaţie, prin descrierea unor experienţe anterioare similare sau prin relaţia ei cu alte experienţe.[9] Poetul Alexander Pope a dedicat fericirii aproape un sfert din cartea sa Eseu despre om şi a încheiat cu această întrebare: „Aceia care vor s-o definească, mai mult sau mai puțin / Vor spune că fericirea e fericire?“[10]

Fericirea emoțională poate fi greu de pus în cuvinte, dar când o simțim, nu mai rămâne loc de îndoială cu privire la existența și la importanța ei. Oricine a observat comportamentul unui om pentru mai mult de 30 de secunde, fără

pauză, şi-a dat seama că oamenii sunt foarte, poate chiar mai presus de orice, motivaţi să se simtă fericiţi. Dacă or exista oameni care să prefere disperarea în locul încântării, frustrarea în locul satisfacţiei şi durerea în locul plăcerii, probabil că ştiu foarte bine să se ascundă, pentru că nu i-a văzut nimeni niciodată. Oamenii vor să fie fericiţi şi orice alt lucru îşi doresc, de obicei, trebuie să conducă, în cele din urmă, la o stare de fericire. Chiar şi când sacrifică fericirea de moment – ţinând o dietă, când ar putea să mănânce, sau lucrând până târziu în noapte, în loc să doarmă –, oamenii urmăresc obţinerea unui efect care să producă fericire în viitor. Dicţionarul ne spune că faptul de a prefera este actul prin care „alegem sau dorim un lucru în locul altuia, pentru că îl considerăm mai satisfăcător“, ceea ce înseamnă că încercarea de a găsi fericirea este inclusă în însăşi definiţia dorinţei. În acest sens, preferinţa unora pentru durere şi suferinţă este un oximoron, mai mult decât o condiţie pentru un diagnostic psihiatric.

În abordările tradiţionale, psihologii aşază eforturile pentru căutarea fericirii în centrul teoriilor despre comportamentul uman, pentru că au descoperit că, altfel, teoriile nu funcţionează prea bine. După cum spunea Sigmund Freud:

Întrebarea cu privire la scopul vieţii omului a fost pusă de nenumărate ori; totuşi, n-a primit încă un răspuns satisfăcător şi poate că nici nu există vreunul. […] Prin urmare, ne îndreptăm atenţia către o întrebare mai puţin ambiţioasă, şi anume ce dovedeşte comportamentul oamenilor în legătură cu intenţiile şi cu scopul vieţii lor. Ce aşteaptă ei de la viaţă şi ce vor să realizeze? Răspunsul la această întrebare este limpede. Ei fac eforturi să fie fericiţi; vor să atingă fericirea şi să rămână în această stare. Strădania lor are două feţe: una cu obiective pozitive şi cealaltă cu obiective negative. Oamenii caută, pe de o parte, absenţa durerii şi a nemulţumirii, iar pe de alta, să aibă sentimente puternice de fericire.[11]

Freud a fost un susţinător fervent al acestei idei, care însă nu-i aparţine, iar observaţia făcută de marele psihanalist apare într-o formă sau alta în teoriile formulate de Platon, Aristotel, Hobbes, Mill, Bentham şi alţii. Filosoful şi matematicianul Blaise Pascal a avut o opinie foarte clară pe marginea acestei teme:

Toţi oamenii vor să fie fericiţi. Fără excepţie. Indiferent de mijloacele pe care le folosesc, toţi urmăresc să atingă aceeaşi stare. Motivele pentru care unii

merg la război, iar alții nu au la bază aceeași dorință, doar că abordările sunt diferite. Dorința nu face rabat de la atingerea acestui țel. Fericirea este motivația supremă a tuturor acțiunilor oamenilor, chiar și a celor care se spânzură.١٢

Sunt fericit pentru că…

Dacă toți marii gânditori ai istoriei au identificat nevoia oamenilor de a găsi fericirea emoțională, cum se face că există atât de multă confuzie asupra semnificațiilor termenului care o definește? Unul dintre motive este acela că mulți oameni consideră dorința de a fi fericiți echivalentă celei de a avea un tranzit intestinal normal: este o trăsătură comună tuturor oamenilor, dar nu una de care să fim mândri în mod special. Genul de fericire la care se gândesc e lipsit de valoare și banal – o stare inexpresivă de „mulțumire bovină“١٣, care nu ar putea fi vreodată temelia unei vieți omenești însemnate. După cum scria filosoful John Stuart Mill, „e mai bine să fii un om nemulțumit, decât un porc satisfăcut; mai bine să fii un Socrate nemulțumit, decât un prost satisfăcut. Iar dacă prostul sau porcul au altă părere e pentru că nu sunt capabili să privească problema decât din propria perspectivă.“١٤

Filosoful Robert Nozick a încercat să ilustreze omniprezența convingerii proprii descriind un dispozitiv fictiv de generare a realității virtuale, care le-ar permite tuturor să experimenteze orice și-ar dori, lucru care ar duce, foarte convenabil, la uitarea faptului că sunt conectați la un astfel de dispozitiv.[15] El a concluzionat că nimeni nu ar accepta, voluntar, să rămână conectat pentru tot restul vieții, întrucât experiența fericirii create de mașină nu ar fi, cu adevărat, fericire. „Cineva cu emoții bazate pe aprecieri false și cât se poate de nejustificate va fi rezervat în relația cu termenul fericire, indiferent de ceea ce simte.“١٦ Pe scurt, fericirea emoțională e bună pentru porci, dar este un obiectiv nedemn pentru niște ființe atât de sofisticate și de capabile, ca noi.

Și acum să ne gândim pentru o clipă la cât de dificilă este poziția cuiva care are o astfel de viziune și, mai mult decât atât, să încercăm să ghicim soluțiile

pe care le-ar avea la dispoziție. Dacă ești de părere că e tragic să faci dintr-o emoție scopul existenței tale, și totuși vezi că oamenii din jurul tău sunt tot timpul în căutarea fericirii, atunci care ar fi concluzia la îndemână? Exact! Tragi concluzia că fericirea este un cuvânt care nu indică o stare bună, ci, mai degrabă, o stare deosebit de bună, care nu poate fi generată decât de împrejurări deosebite – ca, de pildă, un stil de viață cât mai bun, mai plin de însemnătate, mai profund, mai luxos, mai socratic și mai non-porcesc cu putință. La o asemenea emoție nu s-ar mai jena nimeni să aspire. Grecii aveau un cuvânt special pentru genul acesta de fericire – eudaimonia – care, ad litteram, se traduce prin „energie bună", dar care mai degrabă înseamnă „prosperitate" sau „trai bun". După Socrate, Platon, Aristotel, Cicero, chiar după Epicur (un nume asociat adesea cu fericirea porcească), atingerea unei asemenea forme de fericire nu era posibilă decât prin realizarea cu măiestrie a tuturor obligațiilor pe care le poate avea cineva; semnificația exactă a termenului măiestrie fiind lăsată la interpretarea fiecărui filosof în parte. Legiuitorul atenian antic Solon sugera că nu poți spune despre un om dacă a fost sau nu fericit decât după ce viața acestuia se încheie, întrucât fericirea este rezultatul atingerii potențialului personal – și cum putem emite o astfel de judecată înainte să vedem cum se termină totul? Câteva secole mai târziu, teologii creștini au reinterpretat acest concept clasic, adăugându-i o trăsătură foarte atractivă: fericirea nu e doar produsul unei vieți virtuoase, ci chiar răsplata pentru o existență dusă în slujba moralității, o răsplată pe care nu e obligatoriu s-o primim în timpul vieții.[IV]

Vreme de 2000 de ani, filosofii au simțit nevoia să asocieze fericirea cu morala, pentru că acesta este tipul de fericire pe care ei cred că ar trebui să ne-o dorim. Și poate că au dreptate. Dar dacă viața trăită fără prihană este temeiul fericirii, și nu fericirea însăși, atunci nu ne folosește la nimic să complicăm discuția, numind cauza și efectul prin folosirea aceluiași termen. Înțepătura unui ac în deget sau stimularea unei anumite porțiuni din creier prin impulsuri electrice pot produce în egală măsură durere, cele două dureri fiind suferințe identice provocate pe căi diferite. Nu ne-ar folosi la nimic s-o numim pe prima durere reală, iar pe cealaltă, durere falsă. Durerea e durere, indiferent de ce o provoacă. Amestecând cauzele și consecințele, filosofii au fost nevoiți să construiască argumentații forțate – de exemplu, că un criminal de război nazist care se bronzează pe o plajă în Argentina nu e foarte fericit, în timp ce un misionar evlavios mâncat de canibali este fericit. „Fericirea nu

tremură, indiferent de cât de chinuită ar fi“[18], a scris Cicero, în secolul I î.Hr. Această afirmaţie poate fi admirată pentru tărie, dar probabil că nu surprinde trăirile misionarului care a jucat rolul aperitivului în meniul canibalilor.

Fericire este cuvântul pe care-l folosim de obicei pentru a descrie o experienţă, şi nu acţiunile care conduc către aceasta. E corect să spunem: „La sfârşitul zilei în care şi-a ucis părinţii, Frank s-a simţit fericit“? E corect. Sperăm că nu există un astfel de om, însă propoziţia este corectă, din punct de vedere gramatical, şi uşor de înţeles, pentru cei care o citesc. Frank este un tânăr bolnav, dar dacă spune că este fericit şi dacă arată ca un om fericit, există vreun motiv să punem la îndoială ce simte? Putem spune: „Sue e fericită că se află în comă“? Nu, evident. Dacă Sue este inconştientă, ea nu poate fi fericită, indiferent de cât de multe fapte bune a făcut înainte s-o lovească nenorocirea. Dar ce spuneţi despre: „Computerul respectase toate cele Zece Porunci şi era nespus de fericit“? Din nou, o variantă inacceptabilă. Putem afirma cu certitudine că un computer nu poate fi fericit, indiferent la cât de puţine dintre femeile altora a râvnit.[19] Fericirea se referă la sentimente, virtuţile se referă la acţiuni, iar acele acţiuni pot provoca acele sentimente. Dar nu neapărat şi nu exclusiv.

Sunt fericit pentru că…

Emoţia aceea ştii-tu-care este ceea ce exprimă oamenii de obicei referindu-se la fericire, dar nu doar atât. Dacă filosofii au amestecat înţelesurile morale şi emoţionale ale cuvântului fericire, atunci şi psihologii au amestecat, la fel de bine, înţelesurile lui emoţional şi raţional. De exemplu, când cineva spune: „Per total, sunt fericit cu viaţa mea“, psihologii sunt, în general, dispuşi să-i acorde respectivului statutul de persoană fericită. Problema e că, uneori, oamenii folosesc cuvântul fericit pentru a-şi exprima părerile despre merite, ca atunci când spun: „Sunt fericit [pentru faptul] că l-au prins pe pungaşul ăla mic care mi-a spart parbrizul“; şi spun astfel de lucruri chiar dacă nu simt nimic cât de cât asemănător plăcerii. Cum ştim când cineva exprimă un punct de vedere, şi nu o experienţă subiectivă? Când cuvântul fericit este urmat de

cuvintele legate de faptul că sau pentru că, vorbitorii încearcă, de obicei, să ne spună că ar trebui să luăm cuvântul fericit ca pe o descriere a atitudinii lor, mai degrabă decât a sentimentelor. Când soția îți spune că este fericită pentru că tocmai i s-a cerut să-și petreacă următoarele șase luni la filiala companiei din Tahiti, în timp ce tu vei rămâne acasă, cu copiii, ai putea spune: „Nu sunt fericit, desigur, dar sunt fericit că tu ești fericită“. Astfel de fraze provoacă crize de apoplexie profesorilor, dar sunt, de fapt, chiar de bun-simț, dacă rezistăm tentației de a lua fiecare cuvânt fericit drept referire la fericirea emoțională. Într-adevăr, prima dată când rostești cuvântul, îți înștiințezi soția că, în mod absolut cert, nu ai sentimentul acela știi-tu-care (fericirea emoțională), iar a doua oară când îl spui arăți că aprobi faptul că soția ta îl are (fericirea rațională). Când spui că ești fericit pentru că sau fericit că, doar subliniezi că un lucru anume este sursa potențială a unui sentiment satisfăcător, sau sursa trecută a unui sentiment satisfăcător, sau că îți dai seama că ar trebui să fie sursa unui sentiment satisfăcător, dar că, în mod cert, nu te simți așa în acest moment. Nu susții că experimentezi sentimentul sau ceva asemănător. Ar fi mult mai potrivit să-i spui soției: „Nu sunt fericit, dar înțeleg că tu ești, și chiar îmi pot imagina că, dacă ar fi trebuit să plec eu în Tahiti, iar tu să rămâi acasă cu delincvenții ăștia minori, aș fi trăit fericirea pe pielea mea, în loc s-o invidiez pe a ta“. Evident, ca să spui așa ceva ar trebui să abandonezi toate speranțele de companie umană și deci alegi obișnuita scurtătură și spui că ești fericit că ceva, chiar dacă ești profund dezamăgit.

Galbenă gutuie

Chiar dacă este să cădem de acord să folosim cuvântul fericire pentru a ne referi la acea clasă de experiențe emoționale subiective care sunt descrise vag ca plăcute sau satisfăcătoare și chiar dacă am promite să nu folosim același cuvânt pentru a ne referi la moralitatea acțiunilor pe care le poate întreprinde cineva pentru a provoca acele experiențe sau pentru a ne referi la părerile noastre despre calitatea acelor experiențe, tot s-ar putea să ne întrebăm dacă fericirea cuiva care ajută o bătrânică să treacă strada constituie o altfel de experiență emoțională – mai puternică, mai bună, mai profundă –, decât

fericirea cuiva care mănâncă o bucată de plăcintă cu frișcă și banane. Poate că fericirea pe care o experimentează cineva ca rezultat al unei fapte bune se simte diferit de fericirea de alt fel. De fapt, dacă tot vorbim despre asta, am putea, la fel de bine, să ne întrebăm dacă fericirea cuiva care mănâncă plăcintă cu frișcă și banane se simte diferit față de fericirea cuiva care mănâncă plăcintă cu frișcă și nucă de cocos. Sau o bucată din plăcinta asta, față de o bucată din plăcinta aceea cu banane. Cum putem ști dacă experiențele emoționale subiective sunt diferite sau la fel?

Adevărul este că nu avem cum – la fel cum nu putem ști dacă experiența culorii galbene pe care o avem când privim un taxi este aceeași experiență a culorii galbene pe care o au alții când privesc același taxi. Filosofii s-au aruncat cu capul înainte în această problemă, acum destul de mult timp, fără alte rezultate pe care să ni le poată arăta, în afara câtorva cucuie[20], deoarece, când nu mai e nimic de spus și de făcut, singura cale de a măsura exact similaritățile dintre două lucruri este ca persoana care face măsurătoarea să le compare în paralel – adică să le experimenteze în paralel. Și, cu excepția lumilor SF, nimeni nu poate trăi experiența altcuiva. Când eram copii, mamele noastre ne-au învățat să numim experiența aceea prin conceptul galben, iar noi, ca niște învățăcei ascultători ce eram, am făcut cum ni s-a spus. Am fost încântați când, ulterior, am descoperit că toată lumea de la grădiniță zicea că experimentează galbenul când se uită la autobuz. Dar aceste etichete pe care le folosim cu toții nu înseamnă că nu e posibil ca în realitate să experimentăm galbenul foarte diferit, motiv pentru care mulți oameni nu descoperă că nu văd culorile decât târziu în viață, când vreun oftalmolog observă că nu fac deosebirile pe care le fac ceilalți. Așa încât, chiar dacă pare mai degrabă improbabil ca ființele umane să aibă experiențe radical diferite când privesc un autobuz școlar, când aud plânsetul unui copil sau când miros un sconcs, acest lucru este posibil, iar dacă vrei să crezi asta, ai tot dreptul s-o faci și nimeni n-ar trebui să încerce să discute rațional cu tine, dacă ține la timpul propriu.

Diferențe în materie de amintiri

Sper că nu te dai bătut atât de ușor. Poate că modul de a determina dacă două fericiri se simt, de fapt, diferit este să uiți de compararea experiențelor unor minți diferite și, pur și simplu, să întrebi pe cineva care le-a experimentat pe amândouă. Poate că n-am să știu niciodată dacă experiența galbenului pentru mine este diferită de a galbenului pentru tine, dar sigur îți pot spune că experiența galbenului pentru mine este diferită de experiența albastrului pentru mine, când le compar mental pe cele două. Nu? Din păcate, această strategie este mai complicată decât pare. Cheia e că, atunci când spunem că facem mental o comparație între două experiențe subiective proprii, nu trăim, de fapt, simultan cele două experiențe. Mai degrabă, trăim una dintre ele, după ce am trăit-o deja pe cealaltă, iar când cineva ne întreabă care experiență ne-a făcut mai fericiți sau dacă cele două fericiri au fost identice, cel mult comparăm ceva ce experimentăm în acel moment, cu amintirea a ceva ce am experimentat în trecut. Ar fi perfect dacă amintirile – în special amintirea experiențelor – nu ar fi recunoscute ca nesigure, lucru demonstrat și de iluzioniști, și de savanți. Mai întâi, iluzioniștii. Privește cele șase cărți din figura 4 și alege una. Nu-mi spune care. Ține-o pentru tine. Doar uită-te la ea și spune ce carte e, o dată sau de două ori (sau scrie undeva), ca să o ții minte, preț de câteva pagini.

Bun. Acum, iată cum au abordat savanții problema experienței amintite. Pentru un studiu, cercetătorii le-au arătat subiecților o mostră de culoare de genul celor pe care le găsești la raionul de vopseluri din magazinele de bricolaj și i-au lăsat să o studieze timp de cinci secunde.[21] Apoi, o parte dintre voluntari au descris culoarea timp de 30 de secunde (grupul descriptiv), iar ceilalți nu (grupul nondescriptiv). Tuturor subiecților li s-au arătat, apoi, șase culori, dintre care una era cea pe care o văzuseră cu 30 de secunde mai devreme, și li s-a cerut să indice culoarea originală. Prima descoperire interesantă a fost că doar 73% din grupul nondescriptiv a reușit să o identifice corect. Cu alte cuvinte, mai puțin de trei sferturi din oamenii aceia au putut spune dacă respectiva experiență a galbenului era aceeași cu experiența galbenului pe care tocmai o avuseseră în urmă cu jumătate de minut. A doua descoperire interesantă a fost că descrierea culorii mai degrabă a înrăutățit lucrurile, decât să ajute la identificarea nuanței originale. Doar 33% din cei din grupul descriptiv și-au amintit corect culoarea originală. Din câte se pare, descrierile verbale ale experiențelor subiecților au „rescris“ însăși amintirea experienței, iar ei au ajuns să-și amintească nu ce experimentaseră, ci ce

spuseseră despre ce experimentaseră. Și ce spuseseră nu fusese destul de clar și de precis pentru a-i ajuta să identifice culoarea 30 de secunde mai târziu.

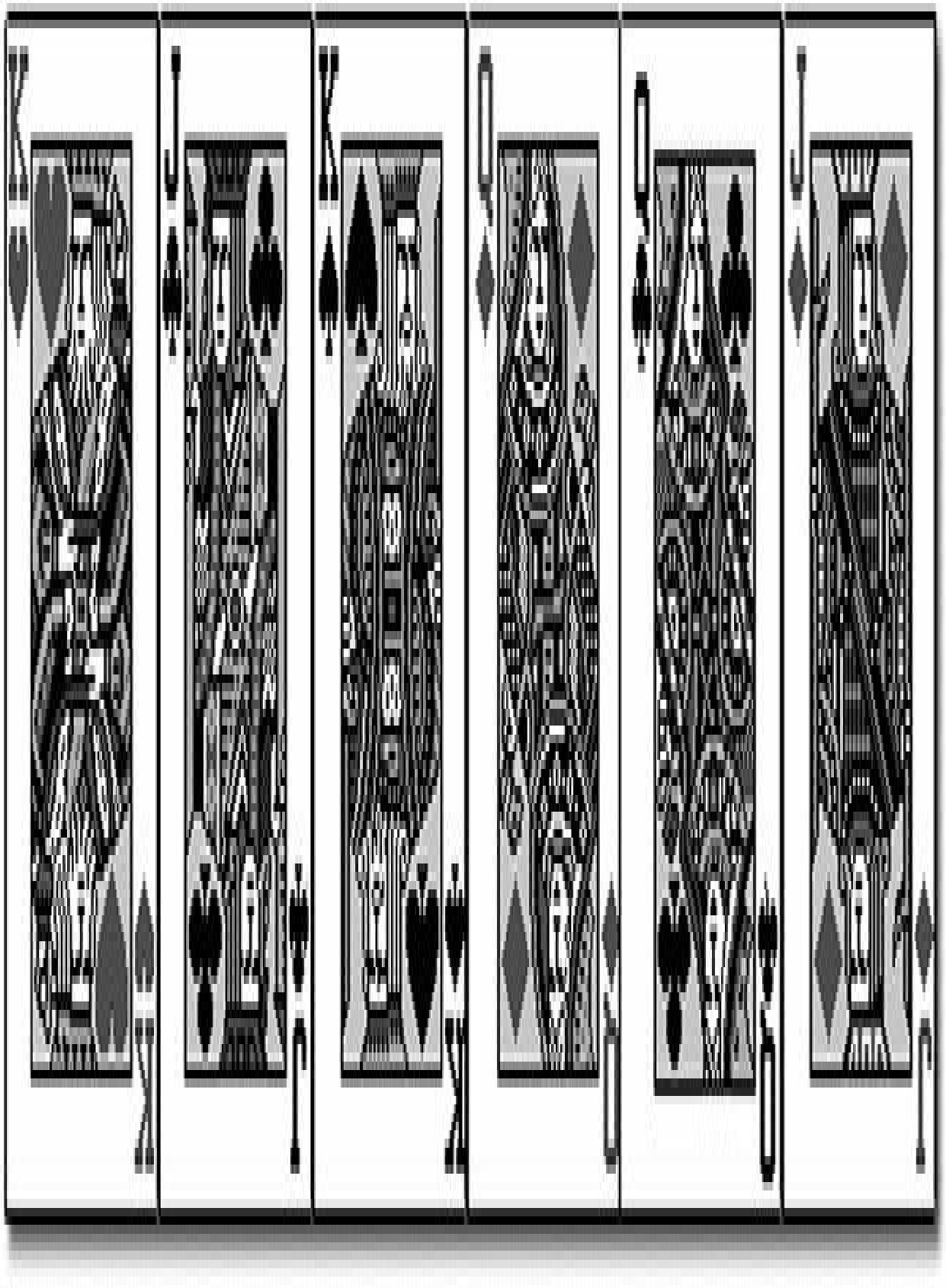


Figura 4. Alege o carte, orice carte!

Majoritatea am fost în locul lor. Îi spunem unui prieten că ne-a dezamăgit vinul casei de la bistroul elegant din centru şi felul în care a fost interpretat Cvartetul de coarde nr. 4 al lui Bartók, dar realitatea este că e puţin probabil să ne amintim exact ce gust avea vinul sau cum a sunat cvartetul, când facem aceste afirmaţii. Cel mai probabil, ne amintim că, în timp ce plecam de la concert, le-am menţionat celor care ne însoţeau că vinul şi muzica beneficiaseră de un început promiţător şi de un final lamentabil. Experienţa unui vin bun, a unui cvartet de coarde, a unei fapte bune dezinteresate şi a unei plăcinte cu banane este bogată, complexă, multidimensională şi impalpabilă. Una dintre funcţiile limbajului este de a ne ajuta s-o palpăm – de a ne ajuta să extragem şi să reţinem caracteristicile importante ale experienţelor noastre, pentru a le putea analiza şi comunica ulterior. Arhiva online de filme a The New York Times conţine mai mult secvenţe importante din filme, decât filme întregi, care ar ocupa mult prea mult spaţiu, ar fi mult prea greu de căutat şi ar fi de-a dreptul inutile pentru cine vrea să afle cum e un film, fără să-l vadă de fapt. Experienţele sunt ca nişte filme cu mai multe dimensiuni suplimentare, iar dacă creierul nostru ar înregistra filmul complet al vieţii noastre, în loc de câteva descrieri ordonate, ar trebui să avem capul de câteva ori mai mare. Şi când am vrea să ne amintim sau să le spunem altora dacă turul grădinii cu statui a meritat preţul biletului, ar trebui să rulăm tot episodul pentru a afla. Fiecare reamintire ar necesita exact timpul pe care l-a luat, iniţial, evenimentul amintit, ceea ce ne-ar scoate pe tuşă instantaneu prima dată când ne-ar întreba cineva cum a fost copilăria în Chicago. Aşa că reducem experienţele la cuvinte precum fericit, care abia dacă le fac dreptate, dar pe care le putem duce, convenabil, cu noi în viitor.

Diferenţe în materie de percepţie

Amintirea lucrurilor trecute este imperfectă, deci comparaţia între noua fericire simţită şi amintirea vechii fericiri este o cale riscantă de a stabili dacă două experienţe subiective sunt cu adevărat diferite. Atunci, să încercăm o metodă uşor diferită. Dacă nu ne putem aminti senzaţia plăcintei cu frişcă şi banane de ieri îndeajuns cât să o putem compara cu senzaţia lăsată de fapta bună de azi, poate că soluţia este să comparăm experienţe atât de apropiate în timp, încât le putem vedea schimbându-se. De exemplu, dacă ar fi să facem o versiune a experimentului cu mostrele de culoare în care să reducem timpul de după prezentarea culorii originale până la cele şase culori, cu siguranţă că oamenii nu ar mai avea nici o problemă cu identificarea culorii originale, nu? Atunci, ce-ar fi dacă am reduce timpul, să zicem, la 25 de secunde? Sau la 15? Sau la zece? Ce zici de o fracţiune de secundă? Şi ce-ar fi dacă, în plus, am face sarcina identificării un pic mai uşoară, arătându-le subiecţilor o mostră de culoare pentru câteva secunde, îndepărtând-o doar pentru o fracţiune de secundă, şi apoi arătându-le o culoare de test (în loc de şase culori), cerându-le să spună dacă acea singură culoare de test este totuna cu cea originală? Nici o descriere verbală care să intervină şi să le tulbure memoria, nici o culoare concurentă care să-i zăpăcească şi numai o clipă între momentul prezentării culorii originale şi a celei de test. Pf! Dat fiind cât am simplificat sarcina, n-ar trebui să prezicem că toţi vor trece testul cu brio?

Da, aşa am prezice, însă doar dacă ne place să greşim. Pentru un studiu similar conceptual cu cel pe care tocmai l-am gândit, cercetătorii le-au cerut subiecţilor să privească ecranul unui computer şi să citească un text cu aspect ciudat.[22] Ceea ce făcea ca textul să fie ciudat era faptul că literele alternau de la mic la mare, astfel încât tExTuL aRăTa AşA. Cum, probabil, ştii, când oamenii privesc fix un lucru, ochii tremură uşor, îndepărtându-se de obiectul privit de 3–4 ori pe secundă, motiv pentru care par atât de instabili, dacă îi studiezi de aproape. Cercetătorii au folosit un dispozitiv de urmărire a mişcărilor ochilor, care îi spunea unui computer când ochii subiectului erau fixaţi asupra obiectului de pe ecran şi când priveau scurt pe lângă obiect. De câte ori ochii subiecţilor tremurau privind pe lângă text pentru o fracţiune de secundă, computerul apela la un truc: schimba corpul de literă, astfel încât textul care aRăTa AşA, brusc, ArĂtA aŞa. Uimitor, subiecţii nu au observat că textul alterna de la un stil la altul, de câteva ori pe secundă, în timp ce-l citeau. Un studiu subsecvent a arătat că oamenii nu observă o gamă largă de astfel de „discontinuităţi vizuale“, motiv pentru care regizorul unui film poate

schimba brusc stilul rochiei sau culoarea părului unui personaj de la o secvență la alta ori poate face un obiect să dispară cu totul de pe o masă fără ca spectatorii să sesizeze ceva.[23] Interesant, când li se cere să prezică dacă ar observa o astfel de discontinuitate vizuală, oamenii sunt destul de siguri că da.[24]

Și nu ratăm doar schimbări subtile. Modificările dramatice în configurația unei scene trec și ele uneori neobservate. Pentru un experiment desprins parcă din Camera ascunsă, cercetătorii au pus un experimentator să abordeze trecătorii dintr-un campus studențesc și să îi întrebe cum să găsească o anumită clădire.[25] În timp ce trecătorul și experimentatorul studiau harta, doi muncitori cărând o ușă mare, fiecare ținând-o de la un capăt, treceau printre cei doi, obturând temporar câmpul vizual al trecătorului către experimentator. În acel moment, experimentatorul original se ghemuia în spatele ușii, îndepărtându-se odată cu cei doi muncitori, în timp ce un nou experimentator care stătuse ascuns în spatele ușii îi lua locul și prelua conversația de unde rămăsese. Experimentatorul original și înlocuitorul erau de înălțimi și de constituții diferite și aveau voci, tunsori și haine evident diferite. Nu ai fi avut nici o problemă să-i deosebești, dacă stăteau unul lângă altul. Așadar, ce părere au avut despre această înlocuire bunii samariteni care se opriseră să ajute un turist rătăcit? Mai nici una. De fapt, majoritatea trecătorilor nu au observat – nu au observat că persoana cu care vorbeau se transformase, brusc, în cu totul altă persoană.

Ar trebui să credem că oamenii nu-și dau seama când experiența proprie se schimbă chiar sub ochii lor? Bineînțeles că nu. Dacă ducem rezultatele acestui studiu în logica extremă, sfârșim cum sfârșesc, în general, extremiștii: înglodați în absurd și împărțind broșuri. Dacă nu ne-am da seama niciodată când ni se schimbă experiența asupra lumii, cum am ști că lucrurile se mișcă, cum am ști dacă trebuie să ne oprim sau nu la o intersecție și cum am număra mai departe de unu? Aceste experimente ne spun că experiențele foștilor noi sunt, uneori, la fel de opace pentru noi precum cele ale altor oameni, dar, mai important, ne spun când este mai probabil sau mai puțin probabil să se întâmple acest lucru. Care a fost ingredientul critic care a făcut ca studiile de mai sus să producă rezultatele pe care le-au produs? Pentru nici unul dintre ele, voluntarii nu înregistrau experimentarea unui anumit aspect al unui stimul, în momentul schimbării. Pentru studiul cu schimbarea culorilor,

mostrele erau schimbate într-o altă încăpere, în timpul pauzei de 30 de secunde; pentru studiul cu literele, textul se schimba în momentul în care ochii subiectului priveau în altă parte; pentru studiul cu uşa, experimentatorii îşi schimbau locurile doar când o bucată mare de lemn obstrucţiona vederea subiectului. Nu ne-am aştepta la aceleaşi rezultate dacă ocrul închis ar deveni mov fluorescent, sau dacă asta ar deveni a i a, sau dacă un contabil din Poughkeepsie ar deveni regina Elisabeta a II-a, în timp ce voluntarul se uită la ea, la el, mă rog, nu are importanţă. Şi, într-adevăr, cercetările au arătat că, dacă sunt foarte atenţi la un stimul exact în momentul în care acesta se modifică, subiecţii observă schimbarea cu siguranţă.[26] Ideea acestor studii nu este că suntem foarte slabi la detectarea modificărilor din experienţa pe care o trăim, ci că, dacă mintea noastră nu este foarte concentrată pe un anumit aspect al acelei experienţe, exact în momentul în care se modifică, vom fi nevoiţi să ne bazăm pe amintiri – nevoiţi să comparăm experienţa actuală cu amintirea uneia trecute – pentru a detecta modificarea.

Iluzioniştii ştiu asta de secole, bineînţeles, şi şi-au folosit dintotdeauna cunoştinţele pentru a ne cruţa pe noi, ceilalţi, de povara banilor în exces. Cu câteva pagini în urmă, ai ales o carte dintr-un grup de şase. Ce nu ţi-am spus, atunci, este că am puteri dincolo de cele ale acestor muritori şi, prin urmare, am ştiut ce o să alegi, dinainte să alegi. Pentru a-ţi dovedi, ţi-am scos cartea din grup. Uită-te la figura 5 şi zi că nu sunt uimitor. Cum am făcut? Şmecheria e mult mai interesantă, desigur, când nu ştii dinainte că e o şmecherie şi nu trebuie să dai câteva pagini ca să afli poanta. Şi nu funcţionează deloc dacă pui cele două figuri una lângă cealaltă, pentru că, astfel, vezi imediat că nici una dintre cărţile din figura 4 (nici cea aleasă de tine) nu apare în figura 5. Dar când există o oarecare posibilitate ca iluzionistul să-ţi ştie cartea – fie prin prestidigitaţie, fie printr-o deducţie perspicace ori prin telepatie – şi când ochii tăi instabili nu privesc direct grupul de şase transformându-se în grupul de cinci, iluzia poate fi chiar puternică. Într-adevăr, când trucul a apărut prima dată pe un website, unii dintre cei mai inteligenţi savanţi pe care îi cunosc au emis ipoteza că vreo tehnologie de ultimă oră îi permitea serverului să indice cartea urmărind viteza şi acceleraţia cursorului mouse-ului lor. Eu, personal, am luat mâna de pe mouse, doar ca să mă asigur că mişcările subtile ale acestuia nu erau măsurate. Nu mi-a picat fisa decât la a treia încercare, că, deşi văzusem primul grup de şase cărţi, îmi aminteam doar eticheta verbală a cărţii pe care

o alesesem și, prin urmare, nu observam că toate celelalte cărți se schimbaseră și ele.[27] Ceea ce este important de notat, pentru scopul nostru, este că acest gen de trucuri cu cărți de joc funcționează exact din același motiv pentru care oamenilor le este greu să spună cât de fericiți erau în căsniciile anterioare.

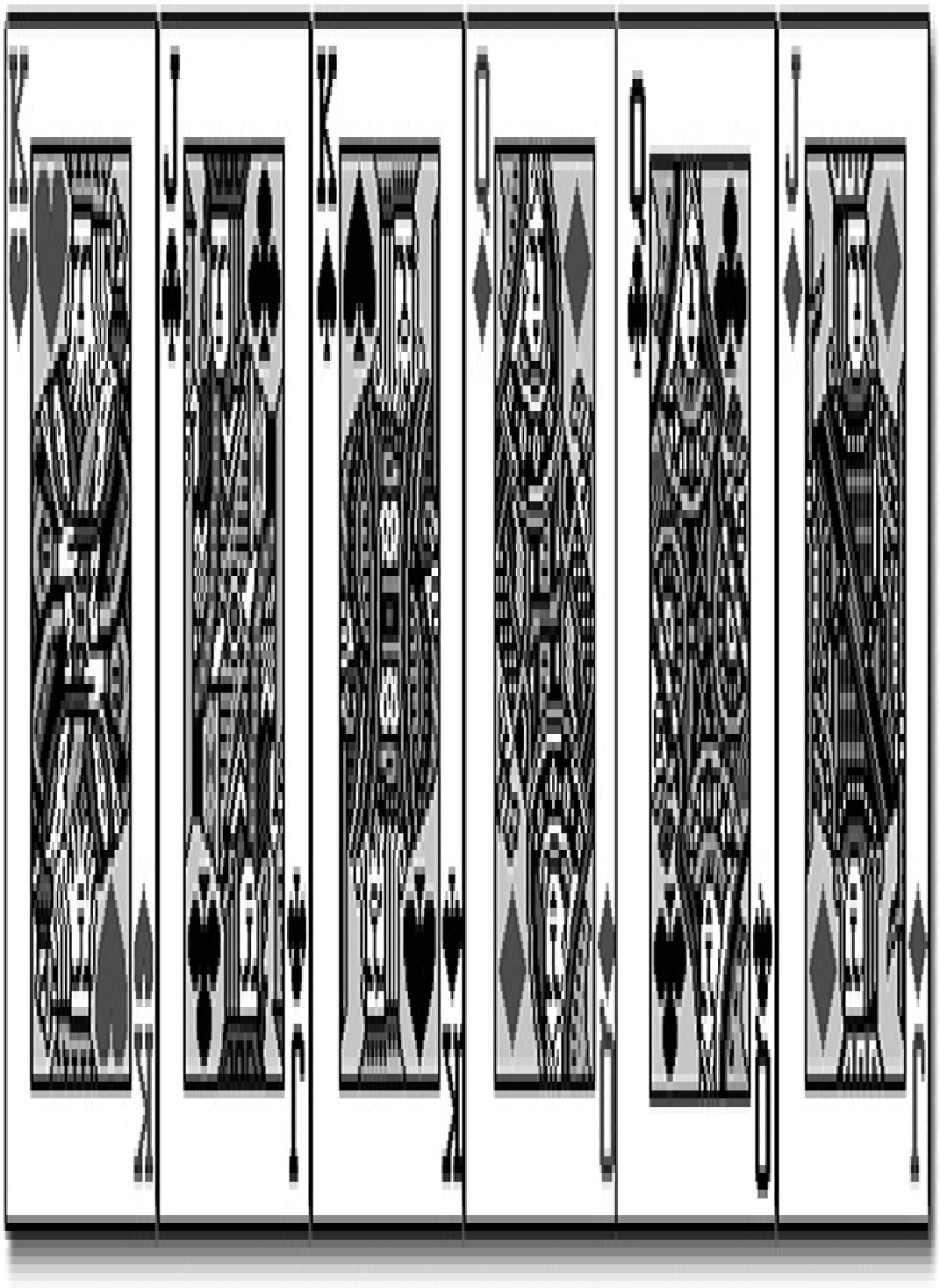


Figura 5. Voilà! Cartea pe care ai ales-o a fost scoasă din grup.

Despre fericire

Reba și Lori Schappell susțin că sunt fericite, iar asta ne stânjenește. Suntem siguri-siguri că n-are cum să fie adevărat, și totuși, pare că nu există nici o metodă infailibilă de a compara experiența lor cu a noastră. Dacă ele spun că sunt fericite, atunci pe ce bază putem spune noi că greșesc? Ei bine, am putea face pe avocații, să abordăm tactica punerii la îndoială a capacității lor de a cunoaște, de a evalua sau de a descrie propria experiență. „Poate ele cred că sunt fericite“, am putea spune, „dar asta, doar pentru că nu știu ce este adevărata fericire.“ Cu alte cuvinte, pentru că Lori și Reba nu au avut niciodată multe dintre experiențele pe care le-am avut noi, ceilalți – împinsul roții pe o pajiște, snorkeling de-a lungul Marii Bariere de Corali, plimbat pe un bulevard, fără a atrage mulțimea de curioși –, avem impresia că au un fond sărac în materie de experiențe, lucru care le face să-și evalueze viețile diferit față de cum ar face-o restul lumii. Dacă, de exemplu, le-am da gemenelor un tort de ziua lor, le-am înmâna o scală de opt puncte (la care ne putem gândi ca la un limbaj artificial cu opt cuvinte, pentru opt intensități diferite ale fericirii) și le-am cere să-și evalueze experiența subiectivă, poate ne-ar spune că s-au simțit încântător de opt. Dar nu e probabil ca optul lor și optul nostru să reprezinte niveluri de bucurie fundamental diferite și ca utilizarea de către ele a limbajului de opt cuvinte să fie distorsionată de situația lor de neinvidiat, care nu le-a permis să descopere cât de fericită poate fi cu adevărat o persoană? Poate că Lori și Reba folosesc vocabularul de opt cuvinte altfel decât noi, întrucât, pentru ele, mai bine decât un tort aniversar nu se poate. Își etichetează cea mai fericită experiență cu cel mai fericit cuvânt din vocabularul de opt, normal, dar asta nu ar trebui să ne facă să trecem cu vederea faptul că experiența pe care ele o numesc opt este una pe care noi am putea-o numi patru și jumătate. Pe scurt, ele nu se referă la fericit cum ne referim noi la fericit. Figura 6 arată că un fond sărac al experiențelor poate face limbajul să se comprime, astfel încât tot spectrul de etichete

verbale să fie folosit pentru a descrie o gamă restrânsă de experiențe. Astfel, când spun că sunt extaziate, gemenele simt, de fapt, ce simțim noi când spunem că suntem mulțumiți.

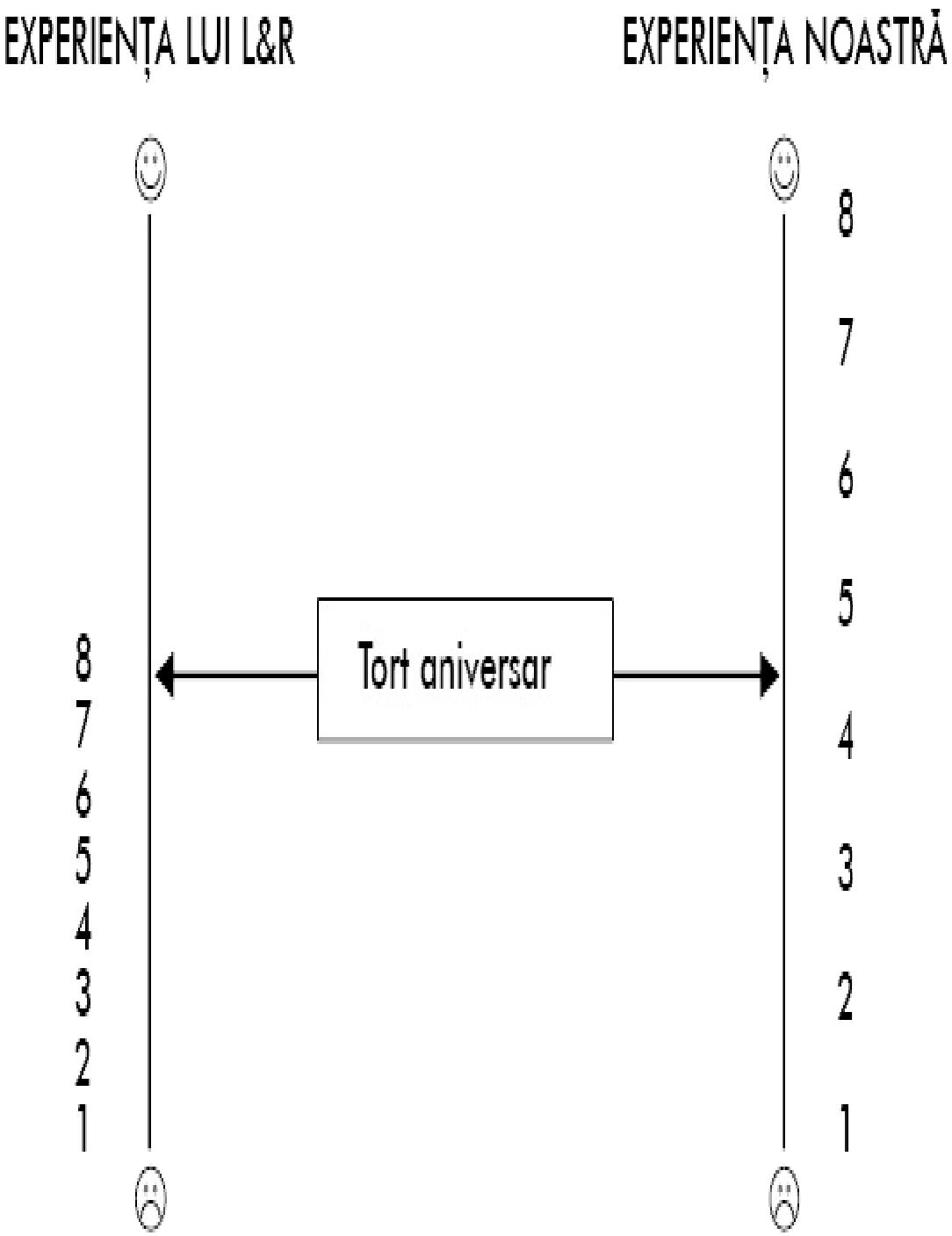

EXPERIENȚA LUI L&R
EXPERIENȚA NOASTRĂ
8
7
6
5
4
3
2
1
Tort aniversar
8
7
6
5
4
3
2
1

Figura 6. Ipoteza comprimării limbajului sugerează că, atunci când primesc un tort, Lori şi Reba simt exact ce simţi şi tu, dar vorbesc diferit despre asta.

Comprimarea limbajului

Partea frumoasă, în legătură cu această ipoteză a comprimării limbajului, este că (a) sugerează că oricine oriunde are aceeaşi experienţă subiectivă când primeşte un tort, chiar dacă descrie experienţa diferit, ceea ce face lumea un loc în care e oarecum simplu să trăieşti şi să mănânci dulciuri; şi că (b) ne permite să continuăm a crede că, în ciuda a ceea ce spun despre ele însele, Lori şi Reba nu sunt cu adevărat fericite, până la urmă, şi deci suntem perfect îndreptăţiţi să preferăm vieţile noastre, şi nu pe ale lor. Lucrurile mai puţin frumoase legate de această ipoteză sunt numeroase, iar dacă ne îngrijorează faptul că Lori şi Reba folosesc limbajul de opt cuvinte diferit faţă de noi pentru că nu au trăit niciodată bucuria împinsului unei roţi, atunci ar fi bine să ne fi îngrijorat şi altele. De exemplu, mai bine ne-am fi îngrijorat că n-am avut niciodată sentimentul copleşitor de linişte şi de siguranţă care vine din faptul că ştii că o soră iubită ţi-e permanent aproape, că nu-i vei pierde niciodată prietenia, indiferent de ce prostii ai spune sau ai face într-o zi mai proastă, că va exista mereu cineva care te cunoaşte la fel cum te cunoşti tu însuţi, cu care împarţi speranţele, grijile şi tot restul. Dacă ele nu au avut experienţele noastre, ei bine, nici noi nu le-am avut pe ale lor; şi este perfect posibil ca noi să fim cei cu limbajul comprimat – cei care, când spun că sunt fericiţi la culme, habar nu au despre ce vorbesc, pentru că nu au trăit niciodată dragostea înlănţuită, uniunea binecuvântată, iubirea pură pe care le trăiesc Lori şi Reba. Iar noi toţi, tu, eu, Lori, Reba, ar fi trebuit să ne îngrijorăm că există experienţe cu mult mai bune decât cele pe care le-am avut până acum: să zbori fără avion, să-ţi vezi copilul primind Premiul Oscar sau Pulitzer, să-L întâlneşti pe Dumnezeu şi să simţi strângerea Lui secretă de mână; precum şi că folosirea limbajului de opt cuvinte este defectă în cazul tuturor şi că nimeni nu ştie cu adevărat ce este fericirea. După acest raţionament, ar trebui să urmăm toţi sfatul lui Solon şi să nu spunem

niciodată că suntem fericiţi, până la moarte, pentru că, altfel, dacă întâlnim vreodată adevărata fericire, vom fi folosit deja cuvântul şi nu vom mai avea cum să le povestim reporterilor despre asta.

Dar acestea sunt doar griji preliminare. Mai sunt şi altele. Dacă am vrea să facem un experiment imaginar ale cărui rezultate să demonstreze, o dată pentru totdeauna, că Lori şi Reba pur şi simplu nu ştiu ce este, de fapt, fericirea, poate că ar trebui să ne imaginăm că, la o fluturare de baghetă magică, le-am putea separa şi le-am putea permite să experimenteze viaţa ca fiinţe separate. Dacă, după câteva săptămâni pe cont propriu, ar veni şi şi-ar retrage vechile afirmaţii şi ne-ar implora să nu le readucem la starea iniţială, nu ar trebui asta să ne convingă, din moment ce, din câte se pare, pe ele le-a convins că înainte confundau patru cu opt? Ştim toţi pe cineva care a avut o revelaţie religioasă, a trecut printr-un divorţ sau a supravieţuit unui atac de cord, iar acum pretinde că i s-au deschis ochii pentru prima dată – că, în ciuda a ceea ce ştia şi spunea în precedenta încarnare, nu a cunoscut niciodată, până acum, adevărata fericire. Ar trebui să-i credem pe cuvânt pe cei care au trăit asemenea metamorfoze miraculoase?

Nu neapărat. Pentru un studiu, voluntarilor li s-au arătat câteva întrebări dintr-o emisiune TV şi li s-a cerut să estimeze probabilitatea de a fi putut răspunde corect la acele întrebări. Unora dintre ei li s-au arătat numai întrebările (grupul întrebărilor), în vreme ce altora li s-au arătat şi întrebările, şi răspunsurile (grupul întrebărilor şi al răspunsurilor). Subiecţii din primul grup au considerat întrebările destul de grele, iar cei din al doilea, care au văzut şi întrebările („Ce a inventat Philo T. Farnswoth?“) şi răspunsurile („Televizorul“), au fost de părere că ar fi putut răspunde cu uşurinţă la întrebări, chiar dacă n-ar fi văzut niciodată răspunsurile. Din câte se pare, odată cunoscute răspunsurile, întrebările au părut simple („Bineînţeles că televizorul, toată lumea ştie asta!“), iar voluntarii n-au mai fost capabili să judece cât de dificile i s-ar putea părea întrebările cuiva care nu are cunoştinţă de răspunsuri.[٢٨]

Studiile de acest gen demonstrează că, odată ce trăim o experienţă, nu putem să o punem, pur şi simplu, deoparte şi să vedem lumea aşa cum am fi văzut-o dacă experienţa nu s-ar fi întâmplat niciodată. Spre groaza judecătorului, juraţii nu pot face abstracţie de remarcile personale ale procurorului.

Experiențele noastre devin instantaneu parte a lentilelor prin care ne privim întregul trecut, prezent și viitor și, ca orice lentile, modelează și deformează ceea ce vedem. Aceste lentile nu sunt ca ochelarii pe care îi punem pe noptieră de câte ori vrem, ci, mai degrabă, sunt ca niște lentile de contact lipite pentru totdeauna pe ochii noștri, cu superglue. Odată ce am învățat să citim, nu mai putem vedea niciodată literele ca pe niște semne fără sens. Odată ce am învățat ce este acela free jazz, saxofonul lui Ornette Coleman nu ni se va mai părea niciodată o sursă de zgomot. Odată ce știm că van Gogh a avut probleme psihiatrice sau că Ezra Pound era antisemit, nu le vom mai putea privi niciodată la fel opera. Dacă Lori și Reba ar fi separate pentru câteva săptămâni și ne-ar spune că sunt mai fericite acum decât înainte, poate că așa și ar fi. Sau poate nu. Poate că doar ne-ar spune că persoanele separate care au devenit între timp privesc viața siamezilor cu la fel de mult disconfort cum o fac cei ca noi, care nu au trecut niciodată prin acea experiență. Chiar dacă își amintesc ce gândeau, spuneau și făceau ca siameze, ne așteptăm ca experiența lor mai recentă, de persoane separate, să le coloreze evaluarea asupra experienței de siameze, făcându-le incapabile să spună cu certitudine cum se simt, de fapt, gemenii siamezi care nu au fost niciodată separați. Într-un fel, experiența separării le-ar transforma în noi și, astfel, s-ar afla în aceeași poziție dificilă în care suntem noi când încercăm să ne imaginăm experiența gemenilor siamezi. Separarea ar afecta modul în care văd trecutul, în feluri pe care nu le pot da, pur și simplu, deoparte. Toate acestea înseamnă că, atunci când oamenii au experiențe noi care îi fac să susțină că limbajul lor era comprimat – că nu erau, de fapt, fericiți, chiar dacă spuneau și credeau asta atunci –, ei pot greși. Cu alte cuvinte, oamenii pot greși în prezent, când spun că greșeau în trecut.

Extinderea experienței

Lori și Reba nu au făcut multe dintre lucrurile care nouă, celorlalți, ne dau senzații situate aproape de vârful scalei fericirii – împinsul roții, scufundări și ce mai vrei tu – și, cu siguranță, acest lucru contează. Dacă un fond al experiențelor sărac nu comprimă neapărat limbajul, atunci ce face? Să

presupunem că Lori și Reba chiar au un trecut sărac în experienţe, cu care să compare ceva atât de simplu ca, să zicem, primirea unui tort de ziua lor. O posibilitate ar fi ca trecutul lor sărac în experienţe să le fi comprimat limbajul. Dar o altă posibilitate este să nu le fi comprimat limbajul, cât să le fi extins experiența – adică, dacă ele spun opt, să se refere la acelaşi opt ca noi, deoarece când primesc un tort aniversar se simt exact la fel cum ne simţim noi când împingem roata pe fundul oceanului de-a lungul Marii Bariere de Corali. Figura 7 ilustrează ipoteza extinderii experienței.

Extinderea experienței este o sintagmă ciudată, dar nu și o idee ciudată. Spunem adesea despre alții care pretind că sunt fericiți în ciuda circumstanțelor, pe care le credem nefavorabile, că „au doar impresia că sunt fericiți, pentru că nu știu ce le lipsește“. Da, bine, dar exact asta era ideea. Să nu știi ce-ți lipsește poate însemna că ești cu adevărat fericit în circumstanțe care nu ți-ar permite să fii fericit, odată ce ai văzut ce-ți lipsea. Nu înseamnă că aceia care nu știu ce le lipsește sunt mai puțin fericiți decât cei cărora nu le lipsește acel lucru anume. Exemplele abundă în viața mea și a ta, deci să vorbim despre a mea. Fumez ocazional câte un trabuc, pentru că mă face fericit, iar soția mea, ocazional, nu înțelege de ce trebuie să fumez un trabuc ca să fiu fericit, din moment ce ea poate fi, din câte se pare, la fel de fericită fără să pufăie unul (și chiar și mai fericită, dacă nu pufăi eu). Dar ipoteza extinderii experienței sugerează că și eu aș fi putut fi fericit fără trabucuri, dacă nu le-aș fi experimentat misterele farmacologice în tinerețea-mi rebelă. Dar le-am experimentat și, pentru că am fumat trabuc, acum știu ce-mi lipsește când nu fumez, prin urmare, momentul de glorie din timpul vacanței de primăvară, când mă las pe spate într-un șezlong pe o plajă aurie din Kauai, sorbind Talisker și privind soarele scufundându-se încet în marea de tafta, nu este chiar perfect, dacă nu țin o chestie împuțită și cubaneză în gură. Mi-aș putea încerca și norocul și căsnicia avansând ipoteza comprimării limbajului, explicându-i cu grijă soției mele că, din cauză că nu a experimentat niciodată pământescul pătrunzător al unui Montecristo no. 4, are un fond al experiențelor sărac și, astfel, nu știe cu adevărat ce este fericirea. Aș pierde, evident, pentru că mereu pierd, dar în cazul ăsta mi-aș merita-o. Nu are mai mult sens să spun că, învățând să mă bucur de trabucuri, mi-am schimbat fondul experiențelor și mi-am distrus, nechibzuit, toate viitoarele experiențe care nu le-ar include? Apusul hawaiian era de opt până când apusul hawaiian cu un trabuc între dinți i-a luat locul și l-a redus

pe cel fără trabuc la maximum șapte.[29]

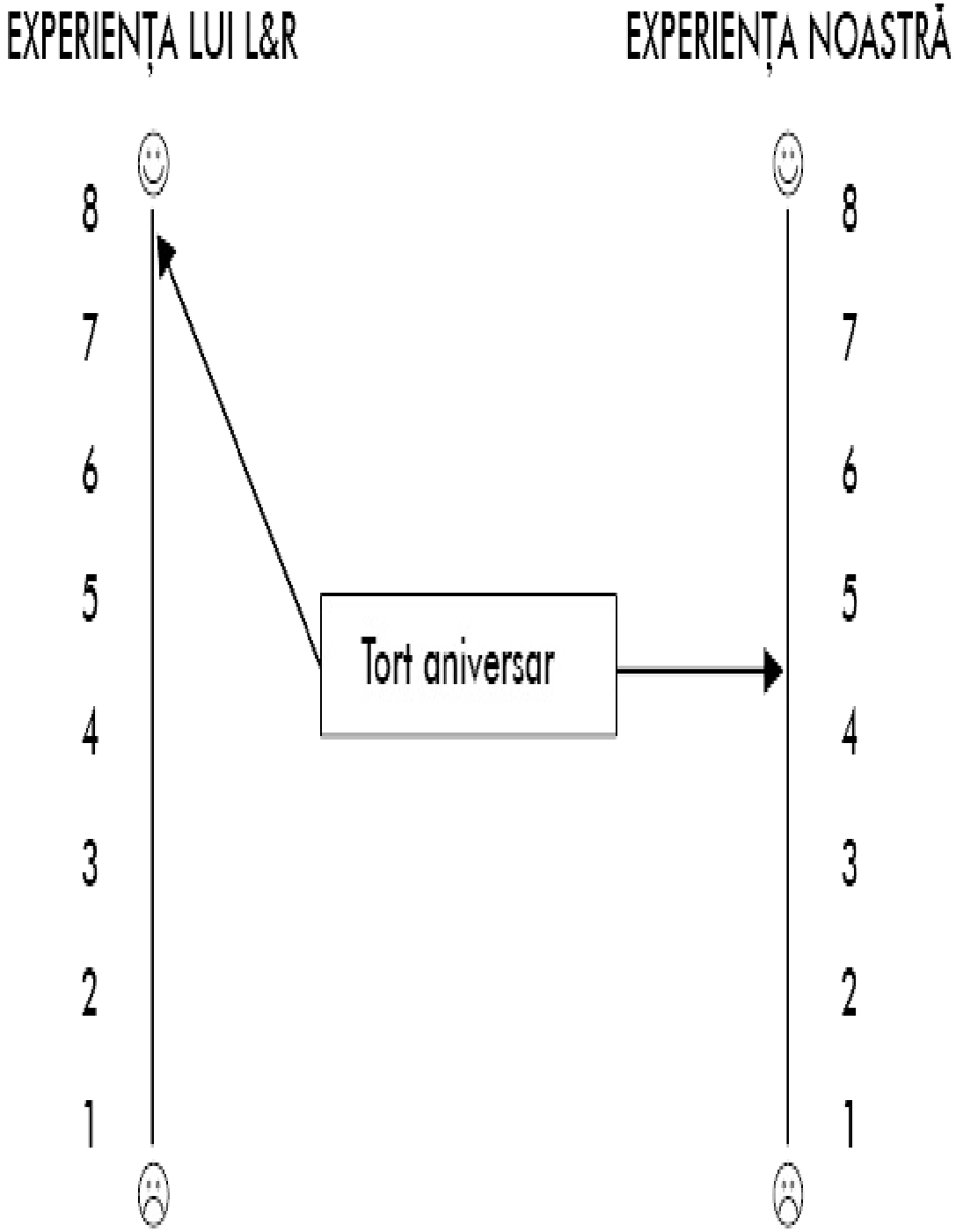

EXPERIENȚA LUI L&R
EXPERIENȚA NOASTRĂ
8
7
6
5
4
3
2
1
Tort aniversar
8
7
6
5
4
3
2
1

Figura 7. Ipoteza extinderii experienței sugerează că, atunci când primesc un tort, Lori și Reba își descriu sentimentele exact cum le descrii și tu, dar simt diferit.

Dar destul despre mine și vacanțele mele. Să vorbim despre mine și chitara mea. Cânt la chitară de ani de zile și mă aleg cu foarte puține satisfacții în urma repetării la nesfârșit a unor bluesuri din trei acorduri. Dar, în adolescență, când am învățat să cânt, stăteam sus, în camera mea, zdrăngănind fericit acele trei acorduri, până când îmi bubuiau părinții în podea, invocându-și drepturile, conform Convenției de la Geneva. Presupun că am putea încerca aici ipoteza comprimării limbajului și să spunem că ochii mi s-au deschis în urma îmbunătățirii abilităților mele muzicale și că acum îmi dau seama că nu eram cu adevărat fericit în acele zile. Dar nu pare mai rezonabil să invoc ipoteza extinderii experienței și să spun că o experiență care-mi producea odată satisfacții nu-mi mai aduce, acum, plăcere? Un om căruia i-ai dat niște apă, după ce a rătăcit prin deșertul Mojave o săptămână, probabil că și-ar evalua fericirea din acel moment la zece. Un an mai târziu, aceeași apă nu l-ar face să simtă o satisfacție mai mare de doi. Ar trebui să credem că a greșit când și-a evaluat fericirea după ce a luat acele înghițituri salvatoare dintr-un bidon ruginit sau e mai rezonabil să spunem că o gură de apă poate fi o sursă de extaz ori una de simplă hidratare în funcție de cadrul existențial? Dacă acest fundal existențial este sărac și ne comprimă limbajul, în loc să ne extindă experiența, atunci copiii care spun că adoră untul de arahide cu gem pur și simplu se înșală și vor recunoaște asta mai târziu în viață, după ce vor gusta prima dată dintr-un ficat de gâscă, moment în care vor avea dreptate, până când vor îmbătrâni și vor începe problemele cardiovasculare provocate de grăsimile din alimentație, moment în care își vor da seama că s-au înșelat iar. Fiecare zi devine o negare a zilei precedente, pe măsură ce simțim din ce în ce mai multă fericire și ne dăm seama cât de profund ne-am înșelat până, ce să vezi, azi!

Așadar, care este ipoteza corectă? Nu putem spune. Ce putem spune este că toate afirmațiile despre fericire sunt afirmații făcute din punctul cuiva de vedere – din perspectiva unei singure ființe umane a cărei colecție unică de experiențe trecute servește drept context, lentilă și fundal pentru evaluarea

experienţei actuale. Oricât şi-ar dori-o un savant, nu există o perspectivă de nicăieri. Odată ce trăim o experienţă, de acolo mai departe nu mai putem vedea lumea ca până atunci. Ne putem aminti ce credeam sau spuneam (deşi nu neapărat) şi ne putem aminti ce făceam (deşi nici asta neapărat), dar probabilitatea să putem retrăi experienţa şi s-o evaluăm cum am fi făcut-o înainte este nesperat de mică. Într-un fel, fumătorii de trabuc, cântăreţii la chitară şi împătimiţii de foie gras, care am devenit între timp, nu sunt mai îndreptăţiţi decât observatorii neutri să vorbească în numele celor ce-am fost. Gemenele separate ne-ar putea spune ce simt acum despre perioada în care au fost unite, dar nu ne pot spune ce simt despre asta gemenii siamezi care nu au experimentat niciodată separarea. Nimeni nu ştie dacă optul Rebei şi al lui Lori se simte ca optul nostru, nici măcar toate Rebele şi Lorile care vor fi ele vreodată.

Mai departe

În dimineaţa zilei de ١٥ mai ١٩١٦, exploratorul Ernest Shackleton începea ultima parte a uneia dintre cele mai înfiorătoare aventuri ale tuturor timpurilor. Corabia sa, Endurance, se scufundase în Marea Weddell, el şi echipajul său naufragiind pe Insula Elefantului. După şapte luni, Shackleton şi alţi cinci membri ai echipajului au luat o mică barcă de salvare cu care au traversat timp de trei săptămâni apele reci şi furioase ale oceanului. La sosirea pe Insula Georgia de Sud, bărbaţii înfometaţi şi înghеţaţi s-au pregătit să debarce şi să traverseze insula cu piciorul, sperând să găsească pe partea cealaltă o bază a vânătorilor de balene. Nimeni nu va supravieţui acelui drum. În faţa morţii iminente, în acea dimineaţă, Shackleton scria:

Am trecut prin gura îngustă a golfului, printre stânci urâte şi valuri de alge, am întors către est şi am intrat, bucuroşi, în golf, chiar în timp ce soarele străpungea ceaţa şi făcea valurile să sclipească în jurul nostru. Eram un grup ciudat în dimineaţa aceea însorită, dar eram fericiţi. Am început chiar să cântăm şi, lăsând la o parte imaginea noastră de Robinson Crusoe, cine ne-ar fi văzut, întâmplător, ne-ar fi putut lua drept nişte petrecăreţi din vreun fiord

norvegian sau de pe lângă minunatele coaste ale Noii Zeelande.[30]

Oare chiar asta voia Shackleton să spună? Oare această fericire e aceeaşi cu fericirea noastră şi există vreo cale să aflăm asta? Cum am văzut, fericirea este o experienţă subiectivă pe care este greu să o descriem, atât faţă de noi, cât şi faţă de alţii. Prin urmare, evaluarea spuselor oamenilor despre propria fericire este o sarcină foarte dificilă. Dar stai liniştit – pentru că, până să devină mai uşoară, această sarcină va fi şi mai grea.

3. Vedere din afară

Căutați în propriul piept, Întrebați-vă inima de nu cunoaște Și ea greşeala fratelui meu.

Shakespeare, Măsură pentru măsură*

Nu există prea multe bancuri cu profesori de psihologie, așa că le prețuim pe acele câteva pe care le avem. Iată unul. Ce spun profesorii de psihologie când se întâlnesc pe hol? „Salut, ești bine! Eu?“ Da, știu, bancul nu e chiar atât de amuzant. Dar motivul pentru care ar trebui să fie amuzant este că oamenii n-ar trebui să știe cum se simt ceilalți, ci cum se simt ei înșiși. „Cum te simți?“ este extrem de familiar, din același motiv pentru care „Cum mă simt?“ este extrem de ciudat. Și totuși, așa ciudat cum e, sunt momente în care oamenii par că nu-și cunosc propriul suflet. Când gemenii siamezi susțin că sunt fericiți, trebuie să ne întrebăm dacă nu cumva doar cred că sunt fericiți. Adică poate cred ce spun, dar ce spun e greșit. Înainte de a ne hotărî dacă acceptăm sau nu ce spun oamenii despre propria fericire, trebuie să hotărâm dacă oamenii pot greși, în principiu, în legătură cu propriile sentimente. Putem greși în legătură cu o groază de lucruri – prețul boabelor de soia, cât trăiesc acarienii, istoria flanelului –, dar oare ne putem înșela în privința experiențelor noastre emoționale? Putem oare crede că simțim ceva ce nu simțim? Oare chiar există oameni care nu pot răspunde corect la cea mai cunoscută întrebare din lume?

Da, și vei descoperi unul chiar în oglindă. Citește mai departe.

Amețit și confuz

Dar să nu ne grăbim. Înainte să citeşti mai departe, te provoc să te opreşti şi să te uiţi bine de tot la degetul tău mare. Acum, pariu că nu ai acceptat provocarea. Pun pariu că ai continuat să citeşti, pentru că e atât de uşor să te uiţi la deget, încât pare, mai degrabă, un sport fără sens – toată lumea câştigă 1 000 de puncte şi meciul se întrerupe pe motiv de plictiseală. Dar dacă ţi se pare sub demnitatea ta să-ți privești degetul, gândește-te cum trebuie să fie ca să vedem un obiect din jur – un deget, o gogoașă glazurată sau un vârcolac turbat. În intervalul extrem de mic dintre momentul în care lumina reflectată de suprafața obiectului ne atinge retina și momentul în care devenim conștienți de identitatea acelui obiect, creierul nostru trebuie să extragă și să analizeze caracteristicile obiectului și să le compare cu informația din memorie, pentru a determina ce obiect este și ce trebuie să facem cu el. E o treabă complicată – atât de complicată, încât nici un om de știință nu a înțeles până acum cum se întâmplă și nici un computer nu poate simula șmecheria –, dar este exact genul de treabă complicată pe care creierul o face cu o viteză și cu o acurateţe excepţionale. De fapt, execută aceste analize cu o asemenea competenţă, încât experienţa pe care o trăim este o simplă privire spre stânga, imaginea unui vârcolac, frica şi pregătirea pentru restul analizei tocmai din vârful copacului în care ne vom cățăra cât ai zice „Bau!“

Gândește-te o clipă cum ar trebui să se producă privitul. Dacă ai proiecta un creier de la zero, probabil că l-ai concepe astfel încât, mai întâi, să identifice obiectele din mediul înconjurător („Colţi ascuţiţi, blană maronie, mici mârâieli ciudate, bale fierbinţi – hait, e un vârcolac turbat!“) şi apoi să calculeze ce trebuie să facă („Fuga pare o idee splendidă“). Dar creierul uman nu a fost proiectat de la zero. Mai degrabă, cele mai importante funcţii ale sale au fost proiectate primele, iar funcţiile mai puţin importante au fost adăugate, ca accesorii, de-a lungul mileniilor, motiv pentru care părțile foarte importante ale creierului tău (de exemplu, cele care controlează respirația) sunt jos, la bază, iar cele fără de care, probabil, ai putea trăi (de exemplu, cele care îți controlează temperamentul) stau deasupra lor, ca înghețata într-un cornet. După câte se pare, fuga de vârcolaci turbați este mult mai importantă decât să știm ce sunt. Într-adevăr, acțiunile precum fuga sunt atât de importante pentru supraviețuirea mamiferelor terestre de genul celor din care ne tragem, încât evoluția nu și-a asumat nici un risc și a proiectat creierul să

răspundă la întrebarea: „Ce să fac?“ înaintea întrebării: „Ce-i aia?“[1]. Experimentele au demonstrat că, în momentul în care întâlnim un obiect, creierul analizează instantaneu doar câteva particularităţi-cheie şi apoi foloseşte prezenţa sau absenţa acestor particularităţi pentru a lua o decizie foarte rapidă şi foarte simplă: „Acest obiect este ceva important la care ar trebui să reacţionez chiar acum?“[2] Vârcolacii turbaţi, bebeluşii care plâng, pietrele care se rostogolesc, semnele pe care le fac tovarăşii noştri, prada ghemuită – aceste lucruri contează mult în jocul supravieţuirii, ceea ce înseamnă că trebuie să acţionăm imediat atunci când le întâlnim, nu să pierdem vremea contemplând finețurile identităţii lor. Astfel, creierele noastre sunt proiectate să decidă, mai întâi, dacă obiectele contează şi abia apoi ce sunt ele. Aceasta înseamnă că, atunci când întorci capul spre stânga, există o fracţiune de secundă în care creierul nu ştie că vede un vârcolac, dar ştie că vede ceva înfricoşător.

Dar cum se poate aşa ceva? Cum putem şti că un lucru e înfricoşător dacă nu ştim ce este? Pentru a înțelege cum e posibil, gândeşte-te doar cum ai proceda pentru a identifica o persoană care se îndreaptă spre tine, peste întinderea unui deşert. Primul lucru pe care-l vei zări va fi o mişcare la orizont. În timp ce priveşti fix în acel punct, vei constata destul de repede că mişcarea este a unui obiect care se apropie de tine. Pe măsură ce se apropie, constaţi că mişcarea este biologică, apoi vezi că obiectul biologic este un biped, apoi un om, apoi o femeie, apoi o femeie grasă, brunetă şi cu un tricou Budweiser, şi apoi – hei, ce naiba caută tanti Mabel în Sahara? Identificarea lui tanti Mabel ar progresa – adică începe destul de general şi devine tot mai specifică cu trecerea timpului, până când se încheie cu o reuniune de familie. La fel, identificarea unui vârcolac zărit cu coada ochiului progresează cu timpul – deşi în doar câteva milisecunde – şi, la fel, progresează de la general la specific. Cercetările demonstrează că există destule informaţii în fazele foarte timpurii, foarte generale, ale acestui proces de identificare, pentru a decide dacă un obiect este înfricoşător, dar nu îndeajuns de multe date pentru a şti ce este acel obiect. Odată ce creierul decide că suntem în prezenţa a ceva înfricoşător, le comandă glandelor să secrete hormoni, care creează o stare de înaltă excitaţie psihică – ne creşte tensiunea arterială, pulsul se accelerează, pupilele ni se contractă, muşchii se încordează – ce ne pregăteşte de acţiune. Înainte de a termina analiza completă prin care o să ştim că obiectul este un vârcolac, creierul ne va fi pus deja corpul pe modul gata-de-fugă – încordat şi

nerăbdător să o ia la goană.

Faptul că ne putem simți excitați fără să știm exact ce ne-a excitat are implicații importante pentru capacitatea de a ne identifica emoțiile.[3] Cercetătorii au studiat reacțiile unor tineri care traversau un pod suspendat lung și îngust, construit din șipci de lemn și din cabluri metalice, care se legăna la 70 de metri deasupra râului Capilano, în North Vancouver.[4] O tânără aborda bărbați și îi întreba dacă vor să răspundă la un chestionar, iar la final, tânăra îi dădea bărbatului numărul ei de telefon și se oferea să-i explice chestionarul mai în detaliu, dacă o suna. Acum, iată partea importantă: tânăra îi aborda pe unii subiecți în timpul traversării podului, iar pe alții după ce îl traversaseră. S-a dovedit că era mult mai probabil ca tinerii care o întâlneau în timp ce traversau podul să o sune în zilele care urmau. De ce? Bărbații care întâlneau femeia la mijlocul unei punți suspendate instabile experimentau o stare de excitație psihică intensă, pe care, în mod normal, ar fi identificat-o drept frică. Dar pentru că o femeie atrăgătoare se apuca să le pună întrebări, ei confundau, în mod greșit, excitația cu atracția sexuală. Aparent, senzațiile pe care cineva le ia drept frică în perspectiva unei căderi în gol pot fi interpretate ca dorință, în perspectiva unui trup gol – adică, mai simplu spus, oamenii pot greși în legătură cu ce simt.[5]

Amorțeală confortabilă

Romancierul Graham Green scria: „Ura pare să funcționeze cu aceleași glande ca iubirea“.[6] Într-adevăr, cercetările arată că excitația psihică poate fi interpretată într-o mulțime de feluri, iar interpretarea pe care i-o dăm depinde de ce credem că a provocat-o. Este posibil să confundăm teama cu dorința, neliniștea cu vina[7], rușinea cu anxietatea.[8] Însă simplul fapt că nu știm întotdeauna cum să denumim experiența emoțională nu înseamnă că nu știm cum este acea experiență, nu? Poate că nu o putem denumi și poate că nu știm ce a provocat-o, dar știm întotdeauna cum se simte, nu? Este posibil să credem că simțim ceva când, de fapt, nu simțim absolut nimic? Filosoful Daniel Dennett a pus întrebarea astfel:

Să presupunem că un om primește sugestia posthipnoză că, după trezire, va simți o durere în încheietura mâinii. Dacă hipnoza funcționează, e un caz de durere ipotetic indusă sau doar cazul unei persoane căreia i s-a indus ideea că simte o durere? Dacă răspunsul este că hipnoza a indus o durere reală, să presupunem că sugestia posthipnoză a fost: „Când te vei trezi, vei crede că te doare încheietura mâinii“. Dacă această sugestie funcționează, circumstanțele sunt identice cu cele de mai devreme? A crede că simți durere nu este echivalent cu a simți durerea?[9]

La prima vedere, ideea că putem crede greșit că simțim durere pare absurdă, fie și numai pentru că diferența dintre a simți durere și a crede că simți durere pare un artificiu de limbaj atât de dubios. Dar mai gândește-te o dată la această idee, în timp ce iei în calcul următorul scenariu. Ești pe terasa unei cafenele, delectându-te cu un espresso aromat și răsfoind, satisfăcut, ziarul de duminică. Oamenii trec încolo și-ncoace, bucurându-se de dimineața frumoasă, iar pipăielile amoroase ale unui cuplu tânăr de la masa alăturată completează eternul miracol al primăverii. Ciripitul unei cinteze stacojii accentuează mirosul cald de drojdie al croissantelor proaspete care vine dinspre bucătăria cafenelei. Articolul despre finanțarea campaniei electorale pe care-l citești este chiar interesant, iar totul e bine – până când îți dai seama, deodată, că acum citești al treilea paragraf, că undeva la mijlocul primului paragraf ai început să adulmeci aroma de foietaj și să asculți ciripitul păsărelelor și că nu mai ai nici cea mai vagă idee despre ce scrie în articolul pe care îl citești. Oare chiar ai citit al doilea paragraf sau doar ai visat? Arunci o privire înapoi și, destul de sigur, toate cuvintele îți sunt familiare. În timp ce le citești din nou, efectiv îți amintești că le-ai auzit acum câteva clipe spuse de povestitorul din capul tău, care sună incredibil de asemănător cu tine și a cărui voce a fost amuțită, preț de un paragraf sau două, de dulcile nebunii ale primăverii.

Două întrebări se nasc aici. În primul rând, ai avut experiența paragrafului prima dată când l-ai citit? În al doilea rând, dacă da, ai știut că o ai? Răspunsurile sunt da și, respectiv, nu. Ai avut experiența paragrafului și de-asta ți-a fost atât de familiar când l-ai recitit. Dacă ai fi avut un dispozitiv de monitorizare a mișcării ochilor, acesta ar fi arătat că nu te-ai oprit deloc din citit. De fapt, în toiul mișcărilor line ale ochilor, din timpul citirului, te-ai surpins… te-ai surprins… te-ai surprins făcând ce? Experimentai fără să știi

că experimentai. Acum, hai să o luăm mai încet pentru o clipă și să păşim cu grijă printre aceste cuvinte, ca să nu te trezeşti iar că asculţi fluierăturile vreunui piţigoi. Cuvântul experienţă vine din latinescul experientia, care înseamnă etimologic „încercare, experiment“, pe când cuvântul conştientizare vine din latinescul conscientia, care înseamnă „cunoaştere“. Experienţa implică participarea la un eveniment, în vreme ce conştientizarea unui eveniment implică observarea şi înţelegerea acelui eveniment. Cele două cuvinte se pot substitui fără probleme, într-o conversaţie obişnuită, dar flexibilitatea lor este diferită. Unul ne dă sentimentul participării, pe când celălalt ne lasă senzaţia că suntem informaţi în privinţa participării. Unul denotă reflecţia în sine, iar celălalt, lucrul asupra căruia reflectăm. De fapt, conştientizarea poate fi interpretată ca un fel de experienţă a propriei experienţe.[10] Când doi oameni au o controversă despre existenţa conştienţei la câini, de obicei, unul stâlceşte termenul, înţelegând prin acesta „capacitatea de a avea o experienţă“, iar celălalt îl foloseşte cu sensul de „capacitate de a înţelege“. Câinii nu sunt pietre, spune primul, bineînţeles că sunt conştienţi. Câinii nu sunt oameni, vine răspunsul celuilalt, bineînţeles că nu sunt conştienţi. Probabil că amândoi au dreptate. Probabil, câinii au experienţa galbenului şi a dulcelui: există ceva care îţi spune că un câine simte ceva în faţa unei chestii dulci şi galbene, chiar dacă fiinţele umane nu vor putea şti niciodată ce anume. Dar câinele care are experienţa respectivă probabil că nu este, simultan, conştient că are acea experienţă, gândindu-se, în timp ce mestecă: „Ale naibii pişcoturi, ce bune sunt!“

Diferenţa dintre experienţă şi conştientizare este subtilă pentru că mai tot timpul cele două apar împreună atât de firesc. Muşcăm dintr-un pişcot, experimentăm gustul dulce, ştim că experimentăm gustul dulce şi nimic în legătură cu asta nu pare, nici pe departe, să necesite vreun efort. Dar dacă legătura, în mod obişnuit atât de strânsă, dintre experienţă şi conştientizare ne face să ne întrebăm dacă diferenţa dintre ele este un paralogism, trebuie doar să dai filmul un pic înapoi şi să te imaginezi iar la aceeaşi cafenea, în exact aceeaşi secundă în care ochii tăi citeau ziarul, iar mintea ţi-era pe cale să o şteargă după sunetele şi aromele din jur. Acum reia filmul de acolo şi imaginează-ţi că mintea ţi-o ia haihui şi nu mai revine niciodată. Da, chiar aşa. Imaginează-ţi că, în timp ce ai experienţa articolului din ziar, conştientizarea se desparte definitiv de experienţă şi nu te mai surprinzi îndepărtându-te de subiect – fără a mai reveni vreodată la momentul de care

am pomenit, în care să redescoperi că citeai. Cuplul de la masa alăturată se oprește din pipăit cât să te întrebe de ultimele știri legate de legea pentru reforma finanţărilor campaniilor electorale, iar tu explici, cu răbdare, că nu ai de unde să știi, pentru că, așa cum și-ar putea da seama, cu siguranță, dacă ar mai fi atenţi și la altceva decât la hormonii din capul lor, ascultai, fericit, sunetele primăverii și nu citeai ziarul. Cei doi sunt nedumeriţi de acest răspuns, deoarece, după cum se vede de la ei, tu chiar ai un ziar în mână, iar ochii chiar ți se mișcă rapid de la stânga la dreapta paginii, oricât ai nega tu asta. După câteva șoapte și încă o giugiuleală, se hotărăsc să facă un test, ca să determine dacă spui adevărul. „Ne scuzaţi că vă deranjăm din nou, dar chiar vrem să aflăm câți senatori au votat săptămâna trecută pentru legea reformei finanţărilor campaniilor electorale și ne întrebam dacă aţi putea fi atât de amabil încât să încercați să ghiciți.“ Pentru că tu adulmeci croissante, asculți păsările și nu citești ziarul, habar n-ai câți senatori au votat legea. Dar pare că, spunându-le ceva, îi vei face pe ciudații ăia doi să-și vadă de treaba lor, așa că spui un număr la întâmplare. „Ce ziceți de 41?“ Și, spre uimirea ta și a nimănui altcuiva, numărul este corect.

Acest scenariu ar părea prea bizar, ca să poată fi real (în fond, cât de probabil ar fi să voteze chiar 41 de senatori pentru reforma finanţării electorale?), dar este și una, și alta. Experiența noastră vizuală și conștientizarea ei sunt generate de părți diferite ale creierului și, de aceea, anumite tipuri de leziuni cerebrale (mai exact, leziuni ale zonei principale a cortexului vizual, cunoscută ca V1) pot incapacita una, fără a le incapacita pe celelalte, făcând ca experiența și conștientizarea să piardă legătura dintre ele, atât de strânsă în mod normal. De exemplu, oamenii care suferă de o afecțiune numită vedere oarbă (engl. blindsight, n.tr.) nu sunt conștienți că văd și îți vor spune, sincer, că sunt complet orbi.\\ Tomografiile cerebrale confirmă afirmațiile lor, relevând activitatea diminuată în zonele asociate în mod normal cu conștientizarea experienței vizuale. Pe de altă parte, aceleași tomografii arată o activitate relativ normală a zonelor asociate văzului.[12] Deci, dacă luminăm scurt cu lanterna un anume loc de pe perete și întrebăm pacientul dacă a văzut lumina respectivă, el ne va spune: „Nu, bineînțeles că nu. După cum ar fi trebuit să-ți dai seama după prezența câinelui-ghid, sunt orb.“ Dar dacă îi cerem să ghicească unde apare lumina – fă doar o încercare, zi ceva, arată undeva la întâmplare, dacă vrei –, pacientul „ghicește“ locul corect mult mai des decât ne-am aștepta să o facă, „din întâmplare“. Vede, dar când spunem

vede ne referim la faptul că experimentează lumina şi obţine informaţii despre localizarea ei, dar este orb, dacă prin orb înţelegem că nu este conştient că a văzut lumina. Ochii lui proiectează filmul realităţii pe micul ecran din capul lui, dar spectatorii sunt în hol, cumpărând popcorn.

Această disociere dintre conştientizare şi experienţă poate genera acelaşi gen de ciudăţenie în legătură cu emoţiile noastre. Unii oameni par să fie foarte conştienţi de stările şi de sentimentele lor şi ar putea avea chiar şi talentul unui scriitor, de a le descrie fiecare nuanţă şi aromă. Alţii vin înzestraţi cu un vocabular oarecum mai simplu, care, spre disperarea iubitelor, este alcătuit, în principal, din bine, nu prea bine şi ţi-am spus deja. Dacă deficitul nostru expresiv este atât de profund şi de extins, încât se manifestă chiar şi în afara sezonului de fotbal, am putea fi diagnosticaţi cu alexitimie, care înseamnă, ad litteram, „absenţa cuvintelor care descriu stări emoţionale“. Când sunt întrebaţi ce simt, oamenii cu alexitimie spun, de obicei, „nu ştiu“. Din păcate, starea lor nu este o boală care să poată fi vindecată cu un dicţionar de buzunar sau printr-un curs rapid despre puterea cuvintelor, pentru că lor nu le lipseşte vocabularul afectiv tradiţional, cât conştientizarea introspectivă a propriilor stări emoţionale. Par să aibă sentimente, doar că nu par să ştie de ele. De exemplu, când cercetătorii le arată voluntarilor imagini explicite cu membre amputate şi maşini distruse în accidente, răspunsurile fiziologice ale oamenilor cu alexitimie nu se deosebesc de ale altora. Dar dacă li se cere să evalueze verbal neplăcerea pe care le-o provoacă acele imagini, sunt, în mod evident, mai puţin capabili decât oamenii normali să le deosebească de imaginea unui curcubeu sau a unui căţeluş.[13] Unele dovezi sugerează că alexitimia este provocată de o disfuncţie a cortexului cingular anterior, adică partea creierului care intermediază înţelegerea multor lucruri, inclusiv a trăirilor interioare.[14] La fel cum decuplarea conştientizării de la experienţa vizuală poate da naştere vederii oarbe, separarea conştientizării de experienţa emoţională poate da naştere unui aspect pe care l-am putea numi amorţeala sentimentelor. Din câte se pare, este posibil – cel puţin uneori, pentru unii oameni – să fii fericit, trist, plictisit sau curios şi să nu ştii.

Încălzeşte fericirometrul!

A fost odată un Dumnezeu bărbos care a creat un Pământ mic şi plat şi l-a lipit fix în mijlocul cerului, astfel încât fiinţele umane să fie în centrul a tot ceea ce există. Apoi a apărut fizica şi a complicat lucrurile cu big banguri, quarci, brane şi supercorzi, iar rezultatul tuturor acestor analize importante este că acum, sute de ani mai târziu, majoritatea oamenilor habar nu au unde se află. Şi psihologia, la rândul ei, a creat probleme acolo unde nu exista nici una, dezvăluind fisurile din înţelegerea intuitivă a sinelui. Poate că Universul are mai multe mici dimensiuni împachetate în cele mai mari, poate că, la un moment dat, timpul se va opri sau va începe să curgă în sens invers, poate că n-ar fi trebuit să înţelegem niciodată nimic din toate acestea. Dar un lucru pe care putem conta întotdeauna este propria experienţă. Filosoful şi matematicianul René Descartes a concluzionat că experienţa este singurul lucru de care putem fi absolut siguri şi că orice altceva avem impresia că ştim se deduce din asta. Şi totuşi, am văzut că nici măcar când spunem cu oarecare precizie la ce ne referim prin cuvinte ca fericire, nu putem fi siguri că doi oameni care pretind că sunt fericiţi au aceeaşi experienţă sau că experienţa noastră actuală asupra fericirii este cu adevărat diferită de experienţa trecută asupra fericirii ori că avem vreo experienţă a fericirii. Dacă scopul ştiinţelor este să ne facă să ne simţim ciudat şi ignoranţi în prezenţa lucrurilor pe care altădată le ştiam perfect, atunci psihologia a reuşit asta mai repede decât toate celelalte.

Dar, ca şi fericirea, ştiinţa este unul din acele cuvinte care înseamnă mult prea multe pentru mult prea mulţi oameni şi, prin urmare, riscă adesea să nu însemne absolut nimic. Tatăl meu este biolog eminent, iar după ce a cumpănit câteva decenii, mi-a dezvăluit, de curând, că psihologia nu are cum să fie o ştiinţă adevărată, pentru că ştiinţa are nevoie de electricitate. Aparent, şocurile electrice la glezne nu se pun. Definiţia mea asupra ştiinţei este puţin mai eclectică, dar un lucru asupra căruia eu, tatăl meu şi majoritatea celorlalţi oameni de ştiinţă am căzut de acord este că un fapt care nu poate fi măsurat nu poate fi studiat ştiinţific. Poate fi studiat, iar cineva ar putea spune chiar că studierea unor astfel de lucruri necuantificabile valorează mai mult decât toate ştiinţele la un loc. Dar nu este ştiinţă, deoarece ştiinţa este despre măsurători, iar dacă un lucru nu poate fi măsurat – nu poate fi comparat folosind un ceas, o riglă sau altceva decât el însuşi –, nu este un potenţial

subiect de cercetare științifică. Cum am văzut, este extrem de dificil să măsori fericirea unui individ și să te simți perfect încrezător în valabilitatea și în temeinicia acelei măsurători. Oamenii pot să nu știe cum se simt, pot să nu-și amintească cum s-au simțit și, chiar dacă o fac, savanții nu vor putea ști niciodată cu exactitate cum corespunde experiența lor în sine descrierii aceleiași experiențe și, prin urmare, nu vor putea ști cum să interpreteze exact afirmațiile oamenilor. Toate acestea sugerează că studierea științifică a experienței subiective este sortită unui parcurs dificil.

Greu, da, însă nu imposibil, pentru că peste prăpăstiile dintre experiențe pot fi aruncate poduri – nu dintre cele cu grinzi de oțel și cu șase benzi rutiere pe sens, normal, ci unele din frânghii puternice –, dacă acceptăm trei premise.

Măsurarea acurateței

Uneltele imperfecte sunt o adevărată pacoste, dar, oricum, sunt mai bune decât să scoți cuie cu dinții. Natura experienței noastre subiective sugerează că nu va exista niciodată un fericirometru – un instrument perfect fiabil care să-i permită unui observator să măsoare cu o precizie absolută caracteristicile experienței subiective ale unei alte persoane, astfel încât o măsurătoare să poată fi efectuată, înregistrată și comparată cu o alta.[15] Dacă pretindem acest nivel de perfecțiune de la instrumentele noastre, mai bine ne împachetăm monitoarele de ochi, tomografele și mostrele de culoare și cedăm ștafeta studiului experienței subiective poeților, care chiar au făcut treabă bună în primele câteva mii de ani. Dar, atunci, ar fi cinstit să le cedăm și studierea a aproape oricărui alt lucru. Cronometrele, termometrele, barometrele, spectrometrele și toate celelalte dispozitive cu care măsoară savanții obiectele lor de interes sunt imperfecte. Fiecare dintre ele include un anume grad de eroare, în observațiile pe care le permite, motiv pentru care guvernele și universitățile plătesc sume incredibile în fiecare an, pentru o versiune a lor un pic mai aproape de perfecțiune. Și dacă tot scăpăm de toate lucrurile care nu ne permit decât aproximări imperfecte ale adevărului, atunci trebuie să abandonăm nu doar psihologia și științele fizice, ci și dreptul, economia și

istoria. Pe scurt, dacă am adera la standardul perfecțiunii, în toate demersurile noastre, n-am mai rămâne decât cu matematica și cu The White Album**. Deci poate că nu trebuie decât să acceptăm un pic de neclaritate și să nu ne mai plângem atât.

A doua premisă este că, dintre toate măsurătorile imperfecte asupra experienței subiective, pe care le putem face, raportarea sinceră, în timp real, a subiectului este cel mai puțin imperfectă.[16] Există multe alte moduri de a măsura fericirea, bineînțeles, iar unele dintre ele par să fie mai riguroase, mai științifice și mai obiective decât afirmațiile cuiva. De exemplu, electromiografia ne permite să măsurăm semnalele electrice produse de mușchii striați ai feței, precum corrugator supercillia, care ne încruntă sprâncenele, când experimentăm ceva neplăcut, sau zygomaticus major, care ne trage colțurile gurii spre urechi, când zâmbim. Poligrafele ne permit să măsurăm activitatea electrodermală, respiratorie și cardiacă a sistemului nervos autonom, ale căror valori se schimbă când avem emoții puternice. Electroencefalograma, tomografia cu emisie de pozitroni (PET) și imagistica prin rezonanță magnetică (RMN) ne permit să măsurăm activitatea electrică și circulația sângelui în diverse regiuni ale creierului, cum ar fi cortexul prefrontal stâng și drept, care tind să fie active când avem emoții pozitive și, respectiv, negative. Chiar și un ceas poate fi un dispozitiv util pentru măsurarea fericirii, deoarece, când se sperie, oamenii clipesc mai lent, dacă se simt fericiți, decât atunci când sunt înspăimântați sau neliniștiți.[17]

Cercetătorii care se bazează pe evaluările sincere, în timp real, ale subiecților simt adesea nevoia de a-și explica alegerea, reamintindu-ne că aceste evaluări se corelează strâns cu alte măsurători ale stării de fericire. Dar, într-un sens, au înțeles exact pe dos. În fond, singurul motiv pentru care luăm oricare dintre aceste evenimente corporale drept indicii – de la mișcările musculare la fluxul sângelui în creier – ale fericirii este acela că oamenii ne spun că sunt fericiți. Dacă toată lumea ar spune că simte o furie extremă sau o depresie neagră, groasă, atunci când mușchiul zigomatic s-a contractat, când clipitul a încetinit și când în regiunea anterioară stângă a creierului a crescut vascularizația, atunci ar trebui să ne revizuim interpretarea asupra acestor schimbări fiziologice și să le luăm, în schimb, drept indicii ale nefericirii. Dacă vrem să știm cum se simte cineva, trebuie să începem prin a înțelege că nu există decât un singur observator în cel mai important punct de observație.

S-ar putea să nu-şi amintească mereu cum s-a simţit înainte şi s-ar putea să nu fie mereu conştient de ce simte acum. S-ar putea să fim intrigaţi de rapoartele sale, sceptici în legătură cu memoria lui şi îngrijoraţi în legătură cu capacitatea de a folosi limbajul aşa cum o facem noi. Dar când vom termina să ne frângem mâinile, va trebui să recunoaştem că este singura persoană care are chiar şi cea mai mică şansă de a descrie „cum se văd lucrurile dinăuntru“, motiv pentru care propriile-i afirmaţii reprezintă standardul de aur în comparaţie cu care vor fi făcute toate celelalte măsurători. Vom avea încredere mai mare în afirmaţiile lui când vor corespunde cu ce spun alţi observatori, mai puţin privilegiaţi, când vedem că îşi evaluează experienţa în funcţie de acelaşi fond pe care îl folosim şi noi, când corpul lui face ce fac majoritatea corpurilor când experimentează ce afirmă el că experimentează şi aşa mai departe. Dar chiar şi după ce toate aceste diverse indicii de fericire se îmbină perfect, tot nu putem fi absolut siguri că ştim adevărul despre lumea lui interioară. Putem, în schimb, să fim siguri că l-am observat cât mai atent posibil, iar asta trebuie să fie suficient.

Măsurarea frecvenţei

A treia premisă este că imperfecţiunile măsurătorilor sunt întotdeauna o problemă, dar sunt o problemă devastatoare doar când nu le recunoaştem. Dacă avem o zgârietură profundă pe lentila ochelarilor şi nu ştim de ea, am putea crede, eronat, că în materialul spaţiului a apărut o mică fisură care ne urmăreşte peste tot. Dar dacă suntem conştienţi de zgârietură, putem face un efort să o excludem din observaţiile noastre, reamintindu-ne că ceea ce arată ca o ruptură a spaţiului este, de fapt, doar un defect al dispozitivului cu ajutorul căruia observăm spaţiul. Ce pot face savanţii pentru „a vedea printre“ defectele inerente, în ceea ce priveşte raportarea experienţelor subiective? Răspunsul ține de un fenomen pe care statisticienii îl numesc legea numerelor mari.

Mulţi dintre noi au o idee greşită despre numerele mari, şi anume că sunt ca numerele mici, doar că mai mari. Ca atare, ne aşteptăm să facă mai mult

decât fac numerele mici, dar să nu facă nimic diferit. Astfel, de exemplu, știm că doi neuroni care fac schimb de semnale electrochimice prin intermediul axonilor și al dendritelor nu pot avea conștiință. Celulele nervoase sunt dispozitive simple, mai puțin complexe decât stațiile de emisie-recepție de la Sears, și fac un singur lucru, simplu, anume reacționează la substanțele care le ating, eliberând propriile substanțe. Dacă ne-am apuca să presupunem, cu seninătate, că ١٠ miliarde de astfel de dispozitive simple nu pot să facă decât ١٠ miliarde de lucruri simple, n-am bănui niciodată că miliarde dintre ele pot afișa o proprietate pe care două, zece sau ٠٠٠ ١٠ nu o pot avea. Conștiința este exact acest gen de proprietate emergentă – un fenomen care ia naștere parțial ca rezultat al numărului de interconexiuni dintre neuronii din creierul uman și care nu există în nici una dintre părțile sau în interconexiunile a doar câtorva dintre ei.[18] Fizica cuantică ne oferă o lecție similară. Știm că particulele subatomice au ciudata și uimitoarea capacitate de a exista în două locuri deodată, iar dacă am presupune că tot ce este alcătuit din aceste particule trebuie să se comporte asemenea lor, ar trebui ca toate vacile să fie în toate staulele posibile, în același timp. Ceea ce, evident, nu se întâmplă, pentru că fixitatea este o altă proprietate dintre cele care se nasc din interacțiunea dintre un număr infernal de mare de particule infime, proprietate pe care particulele respective nu o au. Pe scurt, mai mult nu înseamnă doar mai mult – uneori este chiar altceva – decât mai puțin.

Magia numerelor mari funcționează alături de legile probabilității pentru a soluționa problemele asociate cu măsurarea imperfectă a experienței subiective. Știi că, dacă o monedă normală este aruncată de mai multe ori, ar trebui să cadă cap cam în jumătate din dăți. Deci, dacă n-ai nimic mai bun de făcut într-o seară de marți, te invit să vii în Grafton Street Pub din Harvard Square, să jucăm un joc fermecător de idiot, numit „Împarte nota cu Dan“. Uite cum se joacă. Dăm cu banul, eu aleg cap, tu, pajură, iar cine pierde îi plătește, de fiecare dată, berile bunului nostru barman, Paul. Acum, dacă am arunca de patru ori cu banul și aș câștiga de trei ori, ai invoca, fără îndoială, ghinionul tău și m-ai provoca la o partidă de tras la țintă. Dar dacă am arunca de patru milioane de ori și eu aș câștiga de trei milioane, tu și prietenii tăi ați da, probabil, comandă pentru un transport serios de catran și pene. De ce? Deoarece, chiar dacă nu știi mai nimic despre teoria probabilităților, intuiești foarte clar că, atunci când numerele sunt mici, micile imperfecțiuni – precum o slabă adiere a vântului sau un pic de transpirație pe deget – pot influența

rezultatul unei aruncări cu banul. Dar când numerele sunt mari, astfel de imperfecţiuni încetează să mai conteze. O fi fost un miligram de sudoare pe monedă preţ de câteva aruncări şi s-o mai fi deschis şi uşa pubului, în timpul altor câtorva, iar aceste imperfecţiuni ar putea, foarte bine, conta pentru diferenţa de un punct, atunci când am aruncat de patru ori. Dar care sunt şansele ca aceste imperfecţiuni să facă să cadă cap cu un milion de ori mai mult decât pajură? Infinitezimale, îţi spune intuiţia, iar intuiţia are perfectă dreptate. Şansele sunt atât de mici, încât, dacă ar fi cu putinţă să fie mai mici, ar fi în pericol să nu mai existe deloc.

Aceeaşi logică poate fi aplicată problemei experienţei subiective. Să presupunem că i-am da unei perechi de voluntari o pereche de experienţe care ar trebui să le inducă fericire – să zicem că îi dăm unuia un milion de dolari, iar celuilalt un revolver de calibru mic. Apoi îi întrebăm pe cei doi cât de fericiţi sunt. Nou-îmbogăţitul spune că e în al nouălea cer, iar voluntarul înarmat spune că e destul de mulţumit (deşi poate nu atât de mulţumit pe cât ar trebui să fie un voluntar înarmat). Oare este posibil ca subiecţii noştri să aibă aceleaşi experienţe emoţionale subiective, dar să le descrie diferit? Da. Noul nostru milionar poate dovedi politeţe, în loc de bucurie. Sau poate că noul pistolar experimentează extazul, dar, pentru că a dat recent mâna cu Dumnezeu, lângă Marea Barieră de Corali, îşi descrie extazul ca pe o simplă satisfacţie. Aceste probleme sunt reale, sunt semnificative, şi ar fi o prostie să concluzionăm pe baza celor două raportări că fericirea nu este, cum zicea cineva, o armă fierbinte. Dar dacă am împărţi un milion de pistoale şi un milion de plicuri cu bani şi dacă 90% din oamenii care au primit bani ar susţine că sunt mai fericiţi decât 90% din oamenii care au primit arme, şansele ca particularităţile descrierilor verbale să ne fi păcălit devin, într-adevăr, infime. La fel, dacă cineva ne spune că e mai fericit cu plăcinta cu frişcă şi banane de azi, decât cu plăcinta cu frişcă şi cocos de ieri, ne-am gândi, corect, că poate nu-şi aminteşte exact experienţa precedentă. Dar dacă acest lucru s-ar întâmpla iar şi iar, cu sute sau mii de oameni, dintre care unii au gustat plăcinta cu cocos înaintea celei cu banane, iar ceilalţi după, am avea motive serioase să bănuim că două plăcinte diferite chiar dau naştere unor experienţe diferite, una mai plăcută decât cealaltă. În fond, care sunt şansele ca toată lumea să-şi amintească greşit că plăcinta cu banane e mai bună, iar cea cu cocos, mai rea, decât sunt ele, de fapt?

Problema fundamentală, în ceea ce privește știința experienței, este că dacă fie ipoteza comprimării limbajului, fie cea a extinderii experienței e corectă, atunci fiecare dintre noi are un sistem diferit de corespondență între ceea ce experimentează și ce spune – și pentru că experiențele subiective nu pot fi împărtășite decât prin limbaj, adevărata natură a acestor experiențe nu va putea fi niciodată evaluată perfect. Cu alte cuvinte, dacă experiența și scala descrierilor sunt calibrate un pic diferit pentru fiecare persoană care le folosește, este imposibil ca oamenii de știință să compare afirmațiile a două persoane. Aceasta este o problemă. Dar problema nu este cuvântul compare, ci cuvântul două. Doi e un număr mult prea mic, iar când devine 200 sau 2 000, calibrările diferite, pentru indivizi diferiți, încep să se anuleze una pe alta. Dacă muncitorii dintr-o fabrică unde se fac toate ruletele, riglele și alte dispozitive de măsurat lungimea s-ar face rangă la o petrecere de Crăciun și ar începe să scoată pe bandă rulantă milioane de instrumente de măsură ușor modificate, nu am mai fi atât de siguri că un dinozaur era mai mare decât un cartof, dacă tu măsori unul, iar eu pe celălalt, căci poate am folosit rulete bete. Dar dacă sute de oameni, cu sute de rulete, s-ar apropia de unul dintre aceste obiecte și l-ar măsura, am putea face o medie a măsurătorilor și să fim rezonabil de siguri că un Tyrannosaurus rex era, într-adevăr, mai mare decât o legumă rădăcinoasă. Până la urmă, care ar fi șansele ca toți cei care au măsurat dinozaurul să fi nimerit rulete lungite, iar toți cei care au măsurat cartoful să fi nimerit rulete scurtate? Da, este posibil, iar șansele pot fi calculate cu exactitate, dar o să te scutesc de matematică și îți promit că sunt atât de mici, încât a le pune pe hârtie ar însemna să punem în pericol rezerva de zerouri a lumii.

Ideea de bază este aceasta: raportarea în timp real a unei persoane sincere și atente este o aproximare imperfectă a propriei experiențe subiective, dar nu avem de ales. Când o salată de fructe, un iubit sau un trio de jazz sunt prea imperfecte pentru gusturile noastre, nu mai mâncăm, nu ne mai pupăm și nu mai ascultăm. Dar legea numerelor mari sugerează că, atunci când o măsurătoare este prea imperfectă pentru gusturile noastre, nu ar trebui să ne oprim din măsurat. Dimpotrivă – ar trebui să măsurăm iar și iar, până când imperfecțiunile enervante ar ceda sub atacul datelor. Acele particule subatomice cărora le place să fie peste tot par să-și anuleze comportamentele una alteia, astfel încât conglomeratele uriașe de particule pe care le numim vaci, mașini și canadieni francezi să stea exact acolo unde le punem. După

aceeaşi logică, colectarea minuţioasă a unui mare număr de raportări experienţiale permite ca imperfecţiunile unuia să le anuleze pe ale altuia. Raportarea nici unui individ nu poate fi luată drept coeficient perfect calibrat şi incontenstabil al experienţei sale – nici a ta, nici a mea –, dar putem fi siguri că, dacă le punem îndeajuns de multor oameni una şi aceeaşi întrebare, răspunsul mediu va fi o valoare destul de exactă a experienţei medii. Știința fericirii cere să ne jucăm șansele și, astfel, informațiile pe care ni le furnizează vor fi întotdeauna supuse riscului de a fi greşite. Dar dacă vrei să pariezi împotrivă, mai aruncă o dată cu banul, scoate-ți portofelul și spune-i lui Paul să mai aducă un Guiness la băiatu'.

Mai departe

Una dintre cele mai enervante melodii din istoria muzicii pop începe cu versul „Sentimente, doar sentimente". Mă cutremur de fiecare dată când îl aud, pentru că mereu mi se pare că e cam acelaşi lucru cu a începe să cânţi un imn cu „Iisus, doar Iisus". Doar sentimente? Ce ar putea fi mai important decât sentimentele? Sigur, te-ai putea gândi la război şi pace, dar sunt războiul şi pacea importante din alt motiv decât pentru sentimentele pe care le induc? Dacă războiul n-ar provoca durere şi chin, dacă pacea nu ne-ar oferi plăceri carnale şi transcendentale, ar mai conta oricare dintre ele vreun pic? Războiul, pacea, arta, banii, naşterea, moartea, boala, religia – acestea sunt doar câteva dintre Subiectele cu Adevărat Importante pentru care s-au vărsat oceane de sânge şi de cerneală, dar sunt subiecte cu adevărat importante dintr-un singur motiv: fiecare este o sursă puternică de emoţii umane. Dacă nu ne-ar face să ne simțim înălțați, disperați, recunoscători și pierduți, am fi păstrat tot sângele şi cerneala aceea pentru noi. Cum întreba Platon: „Sunt toate acestea bune din alt motiv decât că sfârşesc în plăcere şi că ne scapă şi ne apără de durere? Cauți orice alt standard decât plăcerea și durerea, când le numeşti bune?"[19] Într-adevăr, sentimentele contează –, dar, mai mult, ele sunt însuşi sensul faptului de a conta. Ne-am aştepta ca orice fiinţă care simte durere când este lovită şi plăcere când este hrănită să numească loviturile şi hrana rele şi, respectiv, bune, la fel cum ne-am aştepta ca o fiinţă de granit

fără aparat digestiv să găsească aceste denumiri arbitrare. Filosofii moralei au încercat secole întregi să găsească o modalitate de a explica ce înseamnă bun şi rău, dar nici unul nu i-a convins pe ceilalţi (şi nici pe mine). Nu putem spune că ceva e bun dacă nu spunem la ce e bun, iar dacă examinăm toate obiectele şi experienţele pe care specia noastră le consideră bune şi întrebăm la ce sunt bune, răspunsul e limpede: în cea mai mare parte, sunt bune la a ne face fericiţi.

Dată fiind importanţa sentimentelor, ar fi frumos să putem spune cu precizie ce sunt ele şi cum le-ar putea măsura cineva. După cum am văzut, nu putem face asta cu precizia după care tânjesc savanţii. Cu toate acestea, chiar dacă uneltele conceptuale şi metodologice pe care ştiinţa le-a dezvoltat nu ne permit să măsurăm sentimentele unui singur individ cu acurateţe absolută, cel puţin ne permit să bâjbâim prin beznă cu rulete bete, pentru a măsura iar şi iar zeci de indivizi. Problema pe care o înfruntăm este una dificilă, dar este prea importantă pentru a o ignora: de ce ni se întâmplă atât de des să nu ştim ce ne-ar face fericiţi în viitor? Ştiinţa dă nişte răspunsuri ciudate la această întrebare, iar acum, că avem o idee despre problemă şi o metodă generală de rezolvare, suntem gata să le cercetăm.

trad. Ioana Ieronim, Editura LiterNet, 2012 (n.tr.)

The Beatles, 1968 (n.tr.)

PARTEA a III-a

Realism

REALÍSM s.n. Convingerea că lucrurile sunt în realitate așa cum par să fie în minte

4. În punctul orb al ochiului minții

*Şi-acelor lucruri veşnic neştiute, Cu pana le dă trup şi-nfăţişare; Nălucii plămădite din văzduh, El poate să îi dea sălaş şi nume. Acesta-i meşteşugu-nchipuirii.****

Shakespeare, Visul unei nopţi de vară

Măcar atât știm sigur: Adolph Fischer nu a organizat revolta. Nu a incitat la revoltă. De fapt, nici măcar nu era în zonă în noaptea în care au fost uciși polițiștii. Dar sindicatul său se săturase de laţul cu care sugrumau puternicii industriaşi din Chicago bărbații, femeile și copiii care trudeau în fabricile lor de la finele secolului al XIX-lea, iar sindicaliştilor trebuia să li se dea o lecţie. Aşa că Adolph Fischer a fost judecat și, cu ajutorul unor martori plătiți să comită sperjur, condamnat la moarte pentru o crimă cu care nu avea legătură. Pe 1 noiembrie 1887, a urcat pe eșafod și a surprins pe toată lumea cu ultimele lui cuvinte: „Acesta este cel mai fericit moment din viaţa mea“. Câteva secunde mai târziu, trapa de sub picioarele lui s-a deschis, funia i s-a strâns în jurul gâtului, iar el a murit.[1]

Din fericire, speranţa lui în egalitatea condiţiilor de muncă în America nu a fost atât de ușor de înăbușit. La un an după ce Fischer a fost spânzurat, un tânăr isteţ a perfecţionat procesul fotografic de placă uscată, şi-a lansat revoluţionara cameră foto Kodak și a devenit, peste noapte, unul dintre cei mai bogați oameni din lume. În deceniile care au urmat, George Eastman a elaborat și o filosofie de management revoluţionară, oferindu-le angajaților săi un program de lucru mai scurt, sporuri pentru dizabilităţi, contribuţii la pensie, asigurări de viață, dividende din profit și, în final, o treime din acțiunile companiei sale. Pe 1 martie 1932, apreciatul inventator și filantrop s-a așezat la biroul său, a scris îngrijit, cu stiloul, un scurt bilet și a fumat o țigară. Apoi, spre surpriza tuturor, s-a sinucis.[2]

Contrastul dintre Fischer și Eastman este fascinant. Ambii credeau că muncitorii obișnuiți au dreptul la salarii rezonabile și la condiții de muncă decente și amândoi și-au dedicat mare parte din viață schimbărilor sociale din zorii erei industriale. Fischer a eșuat catastrofal și a murit ca un criminal, sărac și repudiat. Eastman a avut un succes absolut și a murit ca un campion, bogat și venerat. Deci cum se face că un om sărac, care a reușit atât de puțin, stă drept și demn în fața propriei morți, în vreme ce un om bogat, care a reușit atât de multe, simte că trebuie să-și ia viața? Reacțiile lui Fischer și ale lui Eastman la propriile situații par atât de contrarii, atât de complet opuse, încât ești tentat să le cataloghezi ca bravadă sau nebunie. Fischer era aparent fericit în ultima zi a unei existențe mizerabile, Eastman era aparent nefericit în ultima zi a unei vieți împlinite, iar noi știm foarte bine că, dacă am fi fost în locul oricăruia dintre ei, am fi trăit exact emoțiile opuse. Așadar, ce a fost în neregulă cu ei? O să te rog să iei în considerare posibilitatea să nu fi fost nimic în neregulă cu ei, ci să fie ceva în neregulă cu tine. Și cu mine. Iar ceea ce e în neregulă cu noi amândoi este faptul că facem o serie sistematică de greșeli când încercăm să ne imaginăm „cum ar fi dacă“.

A-ți imagina „cum ar fi dacă“ sună ca și cum ai visa cu ochii deschiși, dar, de fapt, este unul dintre cele mai importante procese mentale pe care le putem îndeplini – și o facem în fiecare zi. Luăm decizii legate de locul de muncă, hotărâm cu cine ne căsătorim, când ne reproducem, când ieșim la pensie; și luăm aceste decizii în mare măsură după cum ne-ar face respectivul eveniment să ne simțim, doar că el încă nu s-a întâmplat.[3] Viața noastră nu este întotdeauna așa cum ne-am dorit sau am planificat, dar noi suntem siguri că, dacă ar fi fost astfel, fericirea ne-ar fi fost nemărginită, iar părerile de rău, trecătoare și nesemnificative. Chiar dacă nu putem avea întotdeauna ce vrem, măcar suntem siguri că știm ce vrem. Știm că fericirea e pe terenul de golf, nu în fața strungului, cu Lana, și nu cu Lisa, ca olar, și nu ca instalator, în Atlanta, și nu în Afghanistan, și știm toate acestea pentru că putem privi înainte în timp și putem simula lumi care încă nu există. De câte ori ne găsim în fața unei decizii – Să mai iau o bucată de pește sau să trec direct la prăjitură? Să accept oferta de muncă în Kansas City sau să rămân, sperând că voi fi promovat? Să-mi fac operația la genunchi sau să încerc, mai întâi, fizioterapia? –, ne imaginăm variantele de viitor date de alternative și apoi ne imaginăm cum ne-am simți în fiecare dintre ele („Dacă operația nu va reuși, o să regret pentru totdeauna că nu am încercat fizioterapia“). Și nu trebuie să ne

chinuim prea tare ca să știm că am fi mai fericiți decât CEO al unei companii din topul Fortune 500, decât ca un trup inert la capătul unui laț. Pentru că suntem primatele care au privit înainte, nu avem nevoie să trăim în locul lui Adolph Fischer sau al lui George Eastman, ca să știm cum ne-am fi simțit în pielea lor.

Dar mai e ceva: se pare că titularii celor două vieți nu ar fi fost de acord cu concluziile noastre. Fischer susținea că e fericit, Eastman a acționat ca un om care nu era fericit, deci, dacă nu cumva cei doi greșeau față de cum se simțeau în propriile vieți, nu avem decât să luăm în considerare posibilitatea ca greșeala să ne aparțină – posibilitatea ca, atunci când am încercat să ne imaginăm cum ar fi să fi fost în locul lui Fischer sau al lui Eastman, imaginația noastră să fi greșit, în mod ciudat. Suntem obligați să luăm în considerare posibilitatea ca viața care pare de departe cea mai bună să fie, de fapt, cea mai rea și ca, de fiecare dată când privim înapoi la viețile pe care noi le-am fi putut avea, să nu știm mereu care cum e. Nu avem decât să luăm în considerare posibilitatea să fi făcut ceva fundamental greșit când am schimbat mental viețile noastre cu ale lor și ca această greșeală fundamentală să ne poată face să alegem greșit în viitor.

Care ar putea fi această greșeală? Imaginația este un instrument remarcabil, care ne permite să creăm imagini „din nimic“. Dar, ca toate instrumentele, și acesta are niște neajunsuri, iar eu îți voi vorbi, în prezentul capitol și în următorul, despre primul dintre ele. Cel mai bun mod în care putem înțelege acest neajuns al imaginației (aptitudinea de a vedea viitorul) este să înțelegem neajunsurile memoriei (aptitudinea de a vedea în trecut) și ale percepției (aptitudinea de a vedea prezentul). Așa cum vei afla, neajunsul care ne face să ne amintim greșit trecutul și să percepem eronat prezentul este exact același care ne face să ne imaginăm greșit viitorul. Acest neajuns este provocat de o festă pe care creierul ți-o joacă în fiecare minut din zi – o festă pe care creierul ți-o joacă chiar acum. Fii atent ce secret murdar ascunde creierul tău.

Micul cap uriaș

Există un moment fantastic, în majoritatea filmelor de la începuturile cinematografiei ale Fraților Marx, în care Harpo, mimul angelic, bagă mâinile adânc în trenciul ponosit și scoate un corn de vânătoare, o ceașcă de cafea aburindă, o chiuvetă ori o oaie. Până pe la trei ani, cei mai mulți dintre noi învață că lucrurile mari nu încap în cele mici, iar această înțelegere este violată de efectul comic pe care îl provoacă cineva care scoate chiuvete sau vite din buzunar. Cum ar putea să încapă un corn de vânătoare într-un palton? Cum încap atâția clovni într-o mașină atât de mică? Cum poate asistenta magicianului să se înghesuie în cutiuța aia? Nu se poate, evident, și știm asta, motiv pentru care apreciem cu atât mai mult iluziile de felul acesta.

Completarea de la sine a amintirilor

Creierul uman creează o iluzie similară. Dacă ai salvat vreodată în calculator un sezon complet al serialului preferat, știi deja că reprezentările fidele ale tuturor lucrurilor din lume au nevoie de o grămadă de spațiu. Și totuși, creierele noastre fac milioane de poze, înregistrează milioane de sunete, mirosuri, gusturi, texturi, o a treia dimensiune a spațiului, o secvență în timp, un comentariu continuu – și fac asta cât e ziua de lungă, în fiecare zi, an după an, înmagazinând aceste reprezentări ale lumii într-o bancă de memorie care pare să nu dea pe afară niciodată și care ne permite să ne amintim într-o clipă ziua aceea îngrozitoare din clasa a VI-a, când am râs de aparatul dentar al lui Phil Meyers, iar el ne-a promis o bătaie soră cu moartea după ore. Cum îngrămădim imensul univers al experiențelor noastre în compartimentul relativ mic dintre cele două urechi? Facem ce făcea Harpo: trișăm. Cum ai aflat în capitolele precedente, tapiseria complexă a experiențelor noastre nu este depozitată în memorie – cel puțin, nu în totalitate. Mai degrabă, este comprimată, fiind reținută mai întâi prin reducerea la câteva fire importante, ca un rezumat („Cina a fost dezamăgitoare“), sau la un mic set de elemente-cheie (friptură tare, vin cu dop de plută, ospătar cu muci). Ulterior, când vrem să ne amintim experiența respectivă, creierul rețese tapiseria fabricând – și nu

recuperând – mare parte din informaţiile pe care le experimentăm ca amintire.[4] Acest proces se întâmplă atât de rapid şi de facil, încât rămânem cu impresia falsă (la fel ca publicul oricărui magician priceput) că toată chestia a fost în capul nostru tot timpul.

Dar nu a fost, iar acest lucru s-a demonstrat de multe ori. De exemplu, voluntarilor participanţi la un studiu li s-au arătat o serie de diapozitive înfăţişând o maşină roşie care merge spre un semn „Cedează trecerea“, virează la dreapta şi apoi loveşte un pieton.[5] După vizionarea diapozitivelor, unora dintre voluntari nu li s-a pus nici o întrebare (grupul neîntrebat), iar celorlalţi da (grupul întrebat). Întrebarea pusă celor din urmă a fost aceasta: „Cât a stat maşina roşie la stop, a mai trecut vreo maşină?“ Apoi, tuturor voluntarilor li s-au arătat două fotografii – una în care maşina roşie se apropia de un indicator „Cedează trecerea“ şi una în care se apropia de un indicator „Stop“ – şi li s-a cerut să indice imaginea pe care o văzuseră. Acum, dacă voluntarii ar fi reţinut experienţa în memorie, ar fi trebuit să indice imaginea în care maşina se apropia de semnul „Cedează trecerea“ şi într-adevăr, peste 90% din cei din grupul neîntrebat chiar aşa au făcut. Dar 80% din subiecţi din grupul întrebat au indicat imaginea maşinii apropiindu-se de semnul „Stop“. Evident, întrebarea modificase amintirea experienţei în mintea voluntarilor, ceea ce este exact lucrul la care ne-am aştepta pentru situaţia în care creierul ar reconstrui experienţa – şi exact la ce nu ne-am aştepta, pentru cea în care creierul ar recupera experienţa.

Această descoperire generală – faptul că informaţia primită după un eveniment alterează amintirea respectivului eveniment – a fost replicată de atâtea ori, în atât de multe alte laboratoare şi în numeroase condiţii, încât i-a convins pe majoritatea cercetătorilor de două lucruri.[6] În primul rând, actul amintirii implică „completarea“ cu detalii care nu au fost, de fapt, înmagazinate; în al doilea rând, în general nu ne dăm seama când facem acest lucru, pentru că se întâmplă foarte rapid şi inconştient.[7] Într-adevăr, fenomenul este atât de puternic, încât se întâmplă chiar şi când ştim că un om încearcă să ne păcălească. De exemplu, citeşte lista de cuvinte de mai jos, iar după ce ai terminat, acoper-o repede cu palma. Apoi, am să te păcălesc.

Pat OdihnăAtent Obosit Vis Treaz Aţipit PăturăMoţăialăPernăSforăit Picotit Pace Căscat Adormit

Iată şi trucul. Care dintre următoarele cuvinte nu era în listă? Pat, moţăială, somn sau benzină? Răspunsul corect este benzină, desigur. Dar celălalt răspuns corect este somn, iar dacă nu mă crezi, ridică mâna de pe foaie. (Mă rog, ar trebui să ridici mâna oricum, pentru că trebuie să trecem mai departe.) Dacă eşti ca majoritatea oamenilor, ştii că benzină nu era pe listă, dar ţi-ai amintit greşit că ai citit şi cuvântul somn.[8] Deoarece sensurile cuvintelor din listă sunt atât de legate unele de altele, creierul tău reţine esenţa a ceea ce ai citit („nişte cuvinte despre somn“), în loc să păstreze fiecare cuvânt în parte. În mod normal, e o strategie inteligentă şi economicoasă de a-ţi aminti lucruri. Esenţa reţinută serveşte ca instrucţiune care îi arată creierului cum să reconstituie tapiseria experienţei tale şi te face să-ţi „aminteşti“ că ai citit cuvintele pe care le-ai văzut. Dar în acest caz, creierul tău a fost păcălit prin aceea că esenţa – cuvântul-cheie, cuvântul definitoriu – nu se afla, de fapt, pe listă. Când creierul a reconstruit tapiseria, a inclus, din greşeală, un cuvânt care era sugerat de esenţă, dar care nu apărea pe lista citită (la fel cum voluntarii din studiul nostru au inclus semnul „Stop“ sugerat de întrebarea care li s-a pus, dar care nu apăruse în imaginile pe care le văzuseră).

Acest experiment a fost făcut de zeci de ori, cu zeci de liste de cuvinte diferite, iar studiile au dezvăluit două lucruri surprinzătoare. Primul, oamenii nu-şi amintesc vag că ar fi văzut cuvântul-esenţă, nu doar bănuiesc să-l fi citit. Îşi amintesc foarte clar că l-au văzut şi sunt foarte încrezători că a figurat pe listă.[9] Al doilea, fenomenul apare chiar şi când oamenii sunt avertizaţi că se va întâmpla.[10] Faptul că ştii că un cercetător încearcă să te păcălească să-ţi aminteşti greşit prezenţa unui cuvânt-esenţă nu te împiedică să ţi-l aminteşti greşit.

Completarea de la sine a percepţiei

Completarea eficientă şi nedetectabilă a amintirilor, în privinţa lucrurilor trecute, se aplică şi percepţiei, corelat cu cele prezente. De exemplu, dacă marţea viitoare ar fi să-ţi diseci ochiul, vei da peste un punct din spatele retinei, unde nervul optic pleacă mai departe dinspre ochi spre creier. Ochiul

nu poate percepe imaginile în punctul în care se leagă de nervul optic, desigur, și de aceea acest punct este cunoscut ca pata oarbă. Nimeni nu poate vedea vreun obiect care apare în pata oarbă, deoarece nu există nici un receptor vizual acolo. Și totuși, dacă arunci o privire prin sufragerie, nu observi nici o gaură neagră în imaginea, de altfel, destul de coerentă a cumnatului tău care s-a tolănit pe canapea și mănâncă din sosul de tortilla. De ce? Deoarece creierul folosește informațiile din jurul petei oarbe pentru a face o presupunere rezonabilă despre ce ar întrezări pata oarbă, dacă n-ar fi atât de oarbă, apoi completează imaginea cu aceste informații. Exact, inventează, creează lucruri, născocește! Nu te consultă în privința aceasta, nu are nevoie de aprobarea ta. Pur și simplu, ghicește cât mai bine natura informațiilor lipsă și începe să completeze imaginea – iar partea experienței tale vizuale, cu imaginea cumnatului tău mâncând sos, construită de lumina reală reflectată de pe fața lui reală, și partea inventată de creier arată exact la fel pentru tine. Te poți convinge închizând ochiul stâng, privind cu cel drept magicianul din figura 8 și apoi apropiind încet cartea de ochi. Menține focusul pe magician și observă că în momentul în care Pământul ajunge în pata oarbă a ochiului drept, pare să dispară. Brusc, totul e alb în locul în care se află, de fapt, planeta, deoarece creierul tău vede alb de jur-împrejurul Pământului și, astfel, presupune greșit că, și în pata oarbă, imaginea este tot albă. Dacă vei continua să apropii cartea de ochi, planeta va reapărea. La un moment dat, evident, vei atinge iepurele cu nasul și o să arăți extrem de nefiresc.

Trucul completării golurilor nu se limitează la lumea vizuală. Cercetătorii au înregistrat audio fraza Guvernatorii statelor s-au întâlnit cu legislatorii în Capitală. Apoi au editat înregistrarea, înlocuind s-ul din legislatorii cu un tușit. Voluntarii au auzit tușitul, dar l-au auzit între cuvinte, pentru că au auzit și s-ul lipsă.[11] Nici după ce li s-a cerut expres să identifice sunetul lipsă și nici după acordarea a mii de șanse pentru asta, voluntarii n-au fost capabili să numească sunetul lipsă, despre care creierul lor știa că trebuie să fie acolo și, astfel, îl completa cu de la sine putere.[12] Într-un studiu chiar mai interesant, voluntarii au ascultat o înregistrare a cuvântului eel, precedat de un tușit (pe care îl voi indica prin asterisc *). Subiecții au auzit cuvântul peel (din engl., coajă) când cuvântul a fost inclus în fraza „The *eel was on the orange“ („Coaja era pe portocală“), dar au auzit heel (din engl., călcâi) în fraza „The *eel was on the shoe“ („Călcâiul era pe pantof“).[13] Aceasta este o descoperire remarcabilă, pentru că între cele două propoziții doar cuvântul final este

diferit, deci creierele voluntarilor au aşteptat până la finalul frazei pentru a furniza informaţia care lipsea din al doilea cuvânt. Dar au făcut-o, şi au făcut-o atât de uşor şi de rapid, încât subiecţii chiar au auzit informaţia lipsă rostită în propoziţia respectivă.

Astfel de experimente ne oferă un permis de acces în culise, unde putem vedea cum îşi execută creierul incredibilul număr de magie. Desigur, dacă ai merge în culise la un spectacol de magie şi ai vedea toate cablurile, oglinzile şi trapele, numărul ar fi compromis pentru tine, la revenirea în sală. În fond, odată ce ai văzut cum funcţionează un truc, nu te mai poate păcăli, nu? Ei bine, dacă te întorci şi mai încerci o dată trucul din figura 8, vei observa că, în ciuda informaţiilor ştiinţifice detaliate pe care le-ai aflat despre pata oarbă din ultimele câteva pagini, trucul funcţionează bine-mersi. Într-adevăr, indiferent de cât de mult ai învăţa despre optică şi indiferent de cât de mult timp ţi-ai freca nasul de iepurele cu pricina, trucul nu va înceta să funcţioneze. Cum se poate aşa ceva? Am încercat să te conving că lucrurile nu sunt întotdeauna ceea ce par. Acum, am să încerc să te conving că vei fi întotdeauna convins că sunt.

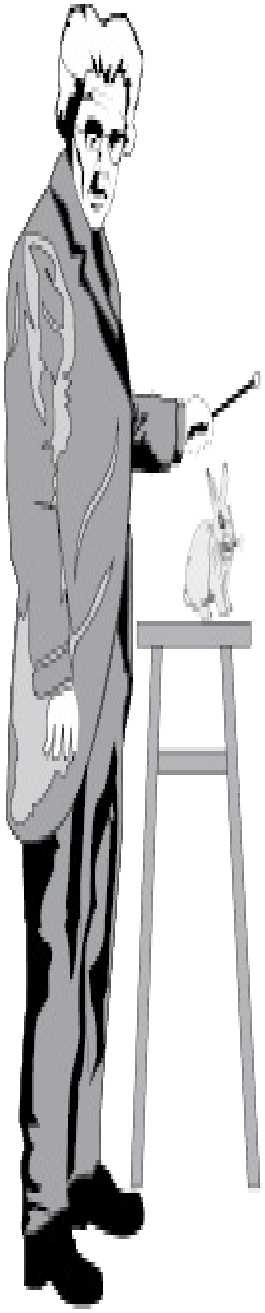


Figura 8. Dacă priveşti fix magicianul cu ochiul drept şi aduci încet cartea spre nas, Pământul va dispărea în pata oarbă.

Umplutura lui Oz

Dacă nu cumva ai sărit peste copilărie şi ai trecut de la piureul de morcovi direct la plata ipotecii, îţi aminteşti, probabil, de scena din Vrăjitorul din Oz în care Dorothy şi prietenii se pleacă în faţa marelui şi îngrozitorului Oz, care apare, ameninţător, ca un cap plutitor uriaş. Câinele Toto se sperie şi răstoarnă un paravan din colţul încăperii, de unde iese la iveală un omuleţ care manevrează manetele unei maşinării. Protagoniştii sunt uimiţi, iar Sperie-Ciori îl acuză pe omuleţ că este un impostor.

– Exact! zise omuleţul, frecându-şi palmele de parcă i-ar fi plăcut să audă respectivul lucru. Sunt un impostor.

[…]

– Nu mai ştie nimeni altcineva că eşti un impostor? întrebă Dorothy.

– Nu ştie nimeni, în afară de voi patru… şi de mine, răspunse Oz. I-am dus pe toţi de nas atâta vreme, încât am crezut că nu voi fi dat de gol niciodată.

[…]

– Totuşi, nu înţeleg, făcu Dorothy uluită. Cum de mie mi-ai apărut ca un Cap uriaş?

– Asta era una dintre şmecheriile mele, răspunse Oz.

[…]

– Cred că eşti un om foarte rău, zise Dorothy.

– O, nu, draga mea; sunt chiar un om foarte bun, dar un Vrăjitor foarte prost.[14]

Descoperirea idealismului

Către sfârşitul secolului al XVIII-lea, filosofii au avut parte de acelaşi gen de experienţă revelatoare ca Dorothy şi au concluzionat (cu anumite rezerve) că da, creierul uman este un organ foarte bun, dar un vrăjitor foarte prost. Până atunci, filosofii se gândiseră la simţuri ca la nişte conducte care permiteau informaţiilor legate de proprietăţile obiectelor să călătorească de la obiect până în minte. Mintea era ca un ecran de cinema pe care se proiecta obiectul. Operaţia dădea greş ocazional şi de aceea oamenii vedeau din când în când lucrurile aşa cum nu erau. Dar când simţurile funcţionau normal, arătau lucrurile aşa cum erau ele. Această teorie a realismului a fost descrisă în 1690 de filosoful John Locke:

Când simţurile transmit orice idee raţiunii, nu putem decât să fim mulţumiţi că, în acel moment, există cu adevărat ceva fără noi, ceva care ne afectează simţurile şi, prin ele, se face cunoscut aptitudinilor noastre intelectuale şi chiar generează ideea pe care o percepem apoi: nu putem ignora manifestarea sa şi nu ne putem îndoi că seria de idei simple pe care le-am luat drept interconectate prin simţurile noastre chiar există ca atare.[15]

Cu alte cuvinte, creierul chiar crede, nu se preface. Când oamenii văd capete plutitoare uriaşe, motivul este că nişte capete uriaşe chiar plutesc în raza lor vizuală, iar singura întrebare, pentru un filosof cu înclinaţii psihologice, era cum de reuşeşte creierul acest uimitor act de reflectare fidelă a unei iluzii. Dar în 1781, un profesor german foarte retras, pe nume Immanuel Kant, a tresărit, a răsturnat paravanul din colţul încăperii şi a scos la lumină creierul pe post de impostor de cea mai înaltă clasă. Noua teorie a idealismului, a lui Kant, pretindea că percepţiile noastre nu sunt rezultatul nici unui proces fiziologic prin care ochii transmit, cumva, o imagine a lumii în creier, ci, mai degrabă, sunt rezultatul unui proces fiziologic care combină ce văd ochii cu

ceea ce deja gândim, simțim, cunoaștem, vrem și credem, apoi folosește această combinație de informații senzoriale și de cunoștințe preexistente pentru a construi percepția noastră asupra realității. „Rațiunea nu poate intui nimic, simțurile nu pot gândi nimic“, scria Kant. „Numai prin uniunea lor poate lua naștere cunoașterea.“[16] Istoricul Will Durant a reușit ceva remarcabil rezumând ideea lui Kant într-o singură frază: „Lumea, așa cum o știm noi, este un construct, un produs finit, aproape – am putea spune – un articol fabricat, la care contribuie atât mintea, cu formele de turnat, cât și lucrul în sine, prin stimulii săi“.[17] Kant a argumentat că percepția unei persoane asupra unui cap plutitor este construită din cunoștințele persoanei respective despre capete plutitoare, din amintirea capetelor plutitoare, din nevoia de capete plutitoare și uneori – nu mereu – din prezența efectivă a capului plutitor însuși. Percepțiile sunt portrete, nu fotografii, iar forma lor scoate în evidență talentul artistului, exact la fel de mult pe cât reflectă subiectul.

Această teorie a fost o revelație, iar în secolele care au urmat, psihologii au extins-o, sugerând că fiecare individ parcurge aproximativ aceeași călătorie a descoperirilor pe care a făcut-o filosofia. În anii 1920, psihologul Jean Piaget a observat că, adesea, copiii mici nu fac distincția între propria percepție asupra unui obiect și proprietățile reale ale obiectului, iar astfel tind să creadă că lucrurile chiar sunt așa cum par – și deci că restul oamenilor le văd la fel cum le văd ei. Când un copil de doi ani își vede partenerul de joacă ieșind din cameră, apoi vede un adult luând un biscuit din borcan și ascunzându-l în sertar, se așteaptă ca partenerul de joacă să caute ulterior biscuitul în sertar – în ciuda faptului că nu se afla în cameră când adultul a mutat biscuitul din borcan în sertar.[18] De ce? Deoarece copilul de doi ani știe că biscuitul este în sertar și se așteaptă ca toată lumea să știe asta. Fără distincția între lucrurile din realitate și lucrurile din minte, copilul nu poate înțelege că mințile conțin lucruri diferite. Evident, odată cu maturizarea, copilul trece de la realism la idealism, ajungând să își dea seama că percepțiile nu sunt decât puncte de vedere, ceea ce văd oamenii nu este în mod necesar ceea ce este și că, astfel, doi oameni pot avea percepții sau convingeri diferite asupra aceluiași lucru. Piaget a concluzionat că „un copil este realist în gândire“ și că „progresul copilului constă în a scăpa de acest realism inițial“.[19] Cu alte cuvinte, la fel ca filosofii, oamenii obișnuiți încep ca realiști, dar trec repede peste această etapă.

Evadarea din realism

Chiar dacă scăpăm de realism, nu ne îndepărtăm prea mult de el. Cercetările arată că chiar şi adulţii se comportă realist, în anumite situaţii. De exemplu, într-un studiu, doi subiecţi au fost aşezaţi de o parte şi de cealaltă a unui corp de bibliotecă, ca în figura 9.[20] Pe câteva rafturi au fost puse nişte obiecte obişnuite. Unele compartimente erau deschise de amble părţi, astfel că, de exemplu, maşina de mărime medie şi cea mare puteau fi văzute de ambii participanţi la studiu. Alte compartimente erau deschise doar pe o parte, astfel încât maşina mică putea fi văzută doar de unul dintre participanţi. Subiecţii studiului jucau un joc în care persoana cu vederea obturată (directorul) îi spunea celui care vedea obiectul (executantul) să mute anumite obiecte în diverse locuri. Ce ar fi trebuit să se întâmple când directorul spunea „Mută maşina mică pe rândul de jos“? Dacă executantul ar fi fost un idealist, ar fi mutat maşinuţa mijlocie, pentru că şi-ar fi dat seama că directorul nu vedea maşinuţa mică, deci cu siguranţă se referea la cea mijlocie, care, din punctul de vedere al directorului, era cea mai mică. Pe de altă parte, dacă executantul ar fi fost un realist, ar fi mutat maşina mică, chiar dacă directorul nu avea cum să se refere la ea, când a dat instrucţiunea. Deci ce maşinuţe au mutat, de fapt, executanţii?

Maşina mijlocie, evident. Ce? Credeai că sunt proşti? Erau nişte adulţi normali. Aveau creiere intacte, slujbe bune, conturi bancare, bune maniere – toate chestiile normale. Ştiau că directorul are un punct de vedere diferit şi, în consecinţă, s-a referit la maşina mijlocie când a spus „Mută maşina mică“. Dar, chiar dacă aceşti adulţi normali cu creiere intacte s-au comportat ca nişte idealişti perfecţi, mâinile lor au relatat doar jumătate din poveste. Pe lângă monitorizarea mâinilor executanţilor, organizatorii studiului au urmărit şi mişcările ochilor acestora. Astfel, au descoperit că, în momentul în care executantul auzea instrucţiunea „Mută maşina mică“, privea rapid maşina cea mai mică – nu pe cea mijlocie, care era cea mai mică pe care o putea vedea directorul, ci cea mai mică pe care o putea vedea el. Cu alte cuvinte, creierul executantului interpreta, iniţial, expresia „maşina mică“ drept referire la cea

mai mică maşină din propriul punct de vedere, indiferent că punctul de vedere al directorului era diferit. Abia după un flirt rapid cu ideea de a muta maşinuţa cea mai mică, creierul executantului lua în considerare faptul că directorul are un punct de vedere diferit, deci se referă la maşina mijlocie, moment în care creierul trimitea mâinii instrucţiunea de a muta maşinuţa corectă. Mâna se comporta idealist, dar ochii dezvăluiau momentul de realism al creierului.

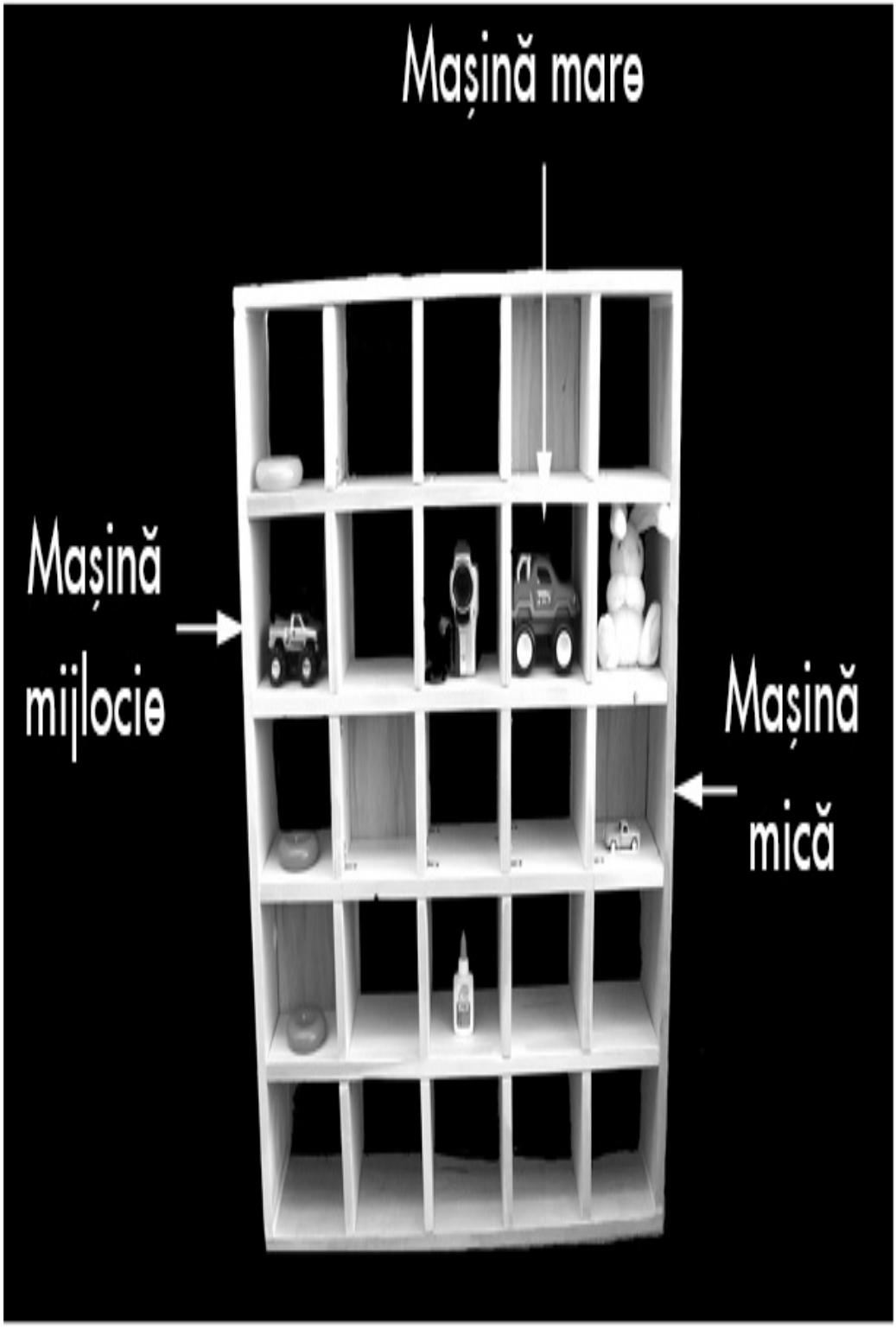

Mașină mare
Mașină mijlocie
Mașină mică

Figura 9. Executantul stă în faţa rafturilor (stânga) şi poate vedea toate maşinuţele, inclusiv pe cea mică (de pe raftul de sub iepuraş). Directorul stă în spatele rafturilor (dreapta) şi nu poate vedea maşina cea mai mică. Prin urmare, ce a făcut executantul când directorul a spus „Mută maşina mică“?

Astfel de experimente sugerează că nu depăşim neapărat etapa de realism, pe cât învăţăm să o păcălim, şi chiar şi adulţi fiind, percepţia ne e caracterizată de un moment iniţial de realism.[21] Conform acestui raţionament, presupunem automat că experienţa noastră subiectivă asupra unui lucru este o reprezentare fidelă a proprietăţilor acelui lucru. Doar ulterior – dacă avem timp, energie şi capacitate – înlăturăm brusc această ipoteză şi luăm în considerare posibilitatea ca lumea reală să nu fie, de fapt, cum ni se înfăţişează nouă.[22] Piaget descria realismul ca pe „tendinţa spontană şi imediată de a confunda semnul cu semnificaţia lui“[23], iar cercetările demonstrează că această tendinţă de a pune semnul de egalitate între precepţia subiectivă asupra lucrurilor şi proprietăţile lor obiective rămâne spontană şi imediată pe durata întregii vieţi. Nu dispare definitiv şi nu dispare ocazional. Este ignorată rapid şi nearticulat, dar rămâne întotdeauna primul pas în ceea ce priveşte percepţia noastră asupra lumii. Credem ceea ce vedem şi reconsiderăm când suntem nevoiţi s-o facem.

Toate acestea sugerează că psihologul George Miller avea dreptate când spunea: „Cea mai importantă realizare a creierului este lumea reală“.[24] Cele 1,3 kilograme de umplutură dintre urechile noastre nu alcătuiesc un simplu aparat de înregistrat, ci un computer incredibil de capabil, care adună informaţii, face raţionamente inteligente şi speculaţii şi mai inteligente şi ne oferă cea mai bună interpretare asupra felului în care sunt lucrurile. Pentru că interpretările sunt, de obicei, extrem de bune, pentru că sunt extrem de asemănătoare cu felul în care arată lumea, nu ne dăm seama că vedem o interpretare. În schimb, ne simţim de parcă am sta aşezaţi confortabil în interiorul capetelor noastre, uitându-ne prin parbrizul curat al ochilor, văzând lumea exact aşa cum e. Uităm că creierele noastre sunt falsificatori talentaţi, care ţes o tapiserie a amintirilor şi a percepţiei, ale cărei detalii sunt atât de convingătoare, încât neautenticitatea este rareori observată. Într-un fel, fiecare om este un falsificator care tipăreşte bancnote şi apoi le acceptă,

bucuros, ca plată, inconştient de faptul că este şi autorul, şi victima unei escrocherii bine puse la punct. Cum vei vedea în continuare, uneori plătim un preţ usturător pentru că ne permitem să pierdem din vedere acest lucru fundamental, pentru că greşeala pe care o facem când ignorăm pentru câteva momente trucul completării golurilor şi acceptăm, fără să gândim, validitatea memoriei şi a percepţiilor noastre este exact aceeaşi greşeală pe care o facem când ne imaginăm viitorul.

Harababura de mâine

Când John Lennon ne îndemna să ne imaginăm cum ar fi lumea fără ţări, adăuga imediat „nu e greu“. Într-adevăr, imaginaţia nu necesită, de obicei, prea mult efort. Când ne gândim la pastrama cu mămăligă pe care vrem s-o mâncăm la prânz ori la pijamaua flauşată nouă pe care mama jură că a trimis-o prin poştă săptămâna trecută, nu trebuie să ne rezervăm timp, să anulăm întâlniri, să ne suflecăm mânecile şi să ne punem serios pe treabă, ca să vedem cu ochii minţii farfurii cu mâncare şi pijamale confortabile. De fapt, în momentul în care dăm să ne gândim la aşa ceva, creierul foloseşte, fără efort, tot ce ştim despre pastrame, şi prânzuri, şi colete, şi mame, pentru a construi imagini mentale (pastramă şi mămăligă fierbinte, pijamale în carouri sau cu iepuraşi), pe care le experimentăm ca produse ale imaginaţiei. La fel ca percepţia şi memoria, imaginile mentale apar în conştient ca fait accompli. Ar trebui să fim recunoscători pentru uşurinţa cu care imaginaţia ne înlesneşte acest serviciu atât de util, dar, pentru că nu supervizăm conştient construcţia imaginilor mentale, avem tendinţa de a le trata la fel cum tratăm amintirile şi percepţiile – presupunând, iniţial, că sunt reprezentări fidele ale obiectelor pe care ni le imaginăm.

De exemplu, probabil că îţi poţi imagina chiar acum o farfurie cu spaghete şi îmi poţi spune cât de mult ţi-ar plăcea să le mănânci mâine seară la cină. Foarte bine! Acum, observă două lucruri. În primul rând, nu ţi-am dat cine ştie ce de făcut. Probabil că îţi poţi imagina paste cât e ziulica de lungă, fără să te treacă toate sudorile, lăsându-ţi creierul să facă treburile grele, în vreme

ce tu zaci în pijamaua cea nouă, tolănit pe canapea. În al doilea rând, observă, te rog, că pastele pe care ți le-ai imaginat tu sunt mult mai apetisante decât cele pe care ți le-am cerut eu. Poate că spaghetele tale imaginare erau un terci lipicios scos din conservă sau poate erau niște paste proaspete cu busuioc și rozmarin, cu un sos bolognez mătăsos pe deasupra. Sau cu sos de roșii, smântână, ori cu scoici sau chiar cu jeleu de struguri. Poate că, peste toate acestea, ai pus și vreo două chiftele tradiționale sau niște cârnăciori de rață, capere și semințe de pin. Poate că te-ai imaginat mâncând pastele din picioare, în fața blatului din bucătărie, cu un ziar într-o mână și o Cola în față, sau poate ți-ai imaginat că ospătarul ți-a oferit măsuța de lângă șemineu, în restaurantul tău preferat, și ți-a turnat, pentru început, în pahar, un Barolo din 1990. Orice ți-ai imaginat, bag mâna-n foc că, după ce am zis spaghete, nu ai simțit nevoia nestăpânită de a mă interoga despre sos și local, înainte să-ncepi să vezi pastele. În schimb, creierul tău s-a comportat ca un portretist plătit să facă un tablou în ulei după o schiță sumară în creion, completând toate detaliile care lipseau din întrebarea mea și oferindu-ți o farfurie plină cu vârf de paste imaginare. Și când ți-ai estimat plăcerea produsă de aceste viitoare spaghete, ai răspuns la respectiva imagine mentală la fel cum răspunzi la anumite amintiri și percepții – ca și când detaliile au fost specificate de lucrul pe care ți-l imaginai, și nu fabricate de creierul tău.

Astfel, ai făcut o greșeală pe care viitorul tu s-ar putea s-o regrete când va mânca spaghete.[٢٥] Sintagma „spaghete la cină mâine seară“ nu descrie atât de mult un eveniment, cât o familie de evenimente, iar componenta particulară a acestei familii, particularul pe care ți l-ai imaginat tu, ți-a influențat predicțiile legate de cât de mult îți va plăcea să le mănânci. Într-adevăr, încercarea de a anticipa cât de mult te vei bucura de o farfurie cu spaghete, fără să știi de ce farfurie cu spaghete, este la fel cu a prezice cât de mult vei plăti pentru o mașină, fără a ști pentru ce mașină (Ferrari sau Chevrolet?), sau a anticipa cât de mândru vei fi de reușita soției fără să știi despre ce reușită e vorba (Premiul Nobel sau găsirea celui mai bun avocat în materie de divorțuri din oraș?), sau a spune dinainte cât de trist vei fi când va muri cineva apropiat, fără să știi cine anume (iubitul tău tată sau nesuferitul unchi Sherman, din partea verișoarei Ida?). Există nenumărate feluri de spaghete, iar cel pe care ți l-ai imaginat tu ți-a influențat așteptările în privința experienței. Deoarece detaliile sunt atât de importante pentru anticiparea corectă a răspunsului tău la evenimentul pe care ți-l imaginai și deoarece

detaliile importante nu erau cunoscute, ar fi fost înțelept din partea ta să te abții de la a prezice cum vor fi spaghetele sau măcar să-ți temperezi avântul, cu o notă de subsol de genul: „Mă aștept să-mi placă pastele, dacă vor fi preparate al dente, cu roșii afumate“.

Pun pariu însă că nu te-ai abținut deloc, nu ai făcut nici o notă și, în schimb, ai vizualizat o farfurie plină de spaghete imaginare, mai repede decât Chef Boyardee la Rollerblades, apoi ai făcut o predicție sigură despre relația pe care te așteptai să o ai cu mâncarea aceea. Dacă nu ai făcut asta, felicitări! Dă-ți o medalie! Dar, dacă ai făcut-o, află că nu ești singurul. Cercetările sugerează că, atunci când fac predicții despre reacțiile pe care le vor avea în viitor, oamenii au tendința de a neglija trucul de umplere a golurilor pe care creierele lor l-au integrat în actul imaginației.[26] De exemplu, subiecților participanți la un studiu li s-a cerut să prezică ce vor face într-o varietate de situații viitoare – cât timp vor fi dispuși să piardă răspunzând la întrebările unui sondaj telefonic, câți bani vor fi dispuși să cheltuiască pentru a sărbători o ocazie specială la un restaurant din San Francisco și așa mai departe.[27] Subiecții raportau și cât de încrezători erau că fiecare dintre aceste predicții era corectă. Înainte de a face predicțiile, unora dintre participanți li s-a cerut să descrie toate detaliile viitorului eveniment pe care și-l imaginau („Îmi imaginez că mănânc coaste trase prin vin, cu legume la grătar și pătrunjel, la Jardiniere“) și apoi li s-a spus să presupună că toate aceste detalii erau corecte (grupul de control). Celorlalți participanți nu li s-a cerut să dea detalii și nici să facă vreo presupunere. Rezultatele au arătat că toți subiecții erau exact la fel de încrezători precum cei din grupul de control. De ce? Deoarece, când au fost întrebați despre cină, cei din afara grupului de control au generat rapid și inconștient imaginea mentală a unui anumit fel de mâncare, într-un anumit restaurant, și apoi au presupus că respectivele detalii erau corecte, și nu pur și simplu inventate.

Toți ne trezim în astfel de situații din când în când. Soția ne roagă să mergem la o petrecere vineri seară, creierul nostru construiește rapid imaginea unui cocktail party într-un apartament uriaș al unui hotel din centru, cu chelneri în smoking trecând cu tăvi de argint pline de aperitive pe lângă un harpist ușor plictisit, și anticipăm reacția pe care o vom avea, cu un căscat care stabilește noi recorduri în materie de durată și anvergură a maxilarelor. Ce eșuăm, în general, să luăm în considerare este că există o multitudine de feluri de

petreceri – zile de naştere, inaugurări de galerii, prezentarea distribuţiei unui film, petreceri pe iaht, la birou, orgii, parastase – şi cât de diferit am reacţiona în fiecare caz în parte. Aşa că îi spunem soţiei că parcă n-am merge, soţia, normal, ne obligă să ne înfăţişăm oricum şi sfârşim prin a ne distra de minune. De ce? Pentru că petrecerea a însemnat bere ieftină şi hula hoop, nu muzică clasică şi biscuiţi cu alge. A fost exact în stilul nostru şi ne-a plăcut ce am prezis că vom urî, pentru că predicţia se baza pe o imagine detaliată ce reflecta cea mai bună bănuială a creierului nostru, care, în acest caz, s-a potrivit ca nuca-n perete. Ideea este că, atunci când ne imaginăm viitorul, adesea o facem în pata oarbă a ochiului minţii, iar această tendinţă ne poate face să ne închipuim aiurea evenimentele viitoare ale căror consecinţe emoţionale încercăm să le punem în echilibru.

Această tendinţă depăşeşte predicţiile banale despre petreceri, restaurante şi farfurii cu spaghete. De exemplu, cei mai mulţi dintre noi nu au nici o îndoială că le-ar plăcea mai mult să fie Eastman decât Fischer – adică nici o îndoială, dacă nu ne oprim puţin să ne gândim cât de repede şi de inconştient au umplut creierele noastre golurile cu detaliile vieţilor şi ale morţilor lor, precum şi cât de mult contează aceste detalii inventate. Uite două poveşti pe care creierul tău aproape sigur nu le-a inventat pentru tine, la începutul acestui capitol.

Eşti un tânăr imigrant german care trăieşte într-un oraş murdar şi aglomerat, aşa cum era Chicago în secolul al XIX-lea. Câteva familii bogate – Armour, McCormick, Swift şi Filed – au monopolizat industriile şi au dreptul să te folosească, pe tine şi pe membrii familiei tale, ca pe nişte maşinării sau animale de povară. Îţi dedici timpul unui mic ziar ale cărui editoriale cheamă la dreptate socială, dar nu eşti nebun, şi ştii că aceste eseuri nu vor schimba nimic, iar fabricile vor continua să producă hârtie, să producă tractoare, preparate din carne de porc şi să se debaraseze de muncitorii epuizaţi care hrănesc, cu sângele şi sudoarea lor, motoarele producţiei. Eşti dispensabil şi insignifiant. Bine-ai venit în America! Într-o seară, izbucneşte o altercaţie între nişte muncitori şi poliţia locală din Haymarket Square şi, deşi nu erai prezent când a fost aruncată bomba, eşti arestat laolaltă cu alţi „lideri anarhişti“ şi acuzat de organizarea unei revolte. Dintr-odată, numele tău este pe prima pagină a tuturor ziarelor importante şi ai o platformă naţională pentru opiniile tale. Când judecătorul te condamnă, pe baza unor dovezi

fabricate, îți dai seama că acest moment infam va fi pomenit în cărțile de istorie, că vei fi cunoscut ca „Martirul din Haymarket“ și că execuția ta deschide drumul reformelor pe care le-ai întrezărit, dar pe care ai fost incapabil să le implementezi. Peste câteva zeci de ani, va exista o Americă mult mai bună decât cea de acum, iar cetățenii săi îți vor onora sacrificiul. Nu ești un om religios, dar nu te poți abține să te gândești, pentru o clipă, la Iisus pe cruce – acuzat în mod mincinos, pedepsit în mod nedrept și executat cu cruzime –, dându-și viața pentru ca o idee măreață să poată dăinui în secolele ce vor urma. Bineînțeles, ești emoționat în timp ce te pregătești să mori. Dar, în sens profund, acest moment este un noroc incredibil, apogeul unui vis – poate, ai spune, cel mai fericit moment din viața ta.

Acum, a doua poveste: Rochester, New York, 1932, în toiul Marii Crize. Ești un bărbat de 77 de ani care și-a petrecut viața clădind imperii, perfecționând tehnologii și folosindu-și averea pentru a dota biblioteci, orchestre simfonice, universități și clinici dentare care au îmbunătățit viețile a milioane de oameni. Ți-ai petrecut cele mai fericite momente ale lungii tale vieți jucându-te cu o cameră foto, vizitând muzeele de artă ale Europei, mergând la pescuit sau la vânătoare ori făcând tâmplărie în cabana ta din Carolina de Nord. Dar problemele mari cu coloana vertebrală fac să-ți fie din ce în ce mai greu să duci viața activă care ți-a plăcut întotdeauna, iar fiecare zi pe care ți-o petreci în pat este o bătaie de joc la adresa omului plin de energie care ai fost odată. Nu mai întinerești și nici nu te vei mai face bine vreodată. Zilele bune s-au terminat, iar zilele care vin înseamnă și mai multă degradare. Într-o după-amiază de luni, te așezi la birou, scoți capacul stiloului preferat și scrii aceste cuvinte, pe o coală de hârtie: „Dragi prieteni, treaba mea aici s-a terminat. De ce să mai aștept?“ Apoi îți aprinzi o țigară și, după ce tragi ultimul fum, o stingi și lipești cu grijă gura țevii Lugarului tău automat de piept. Desigur, ești emoționat în timp ce te pregătești să apeși pe trăgaci. Dar, în sens profund, știi că acest unic glonț bine țintit va face să rămâi cu un trecut minunat și să scapi de un viitor amar.

OK, trezirea! Aceste detalii despre viețile lui Adolph Fischer și George Eastman sunt corecte, dar nu despre asta e vorba. Ideea e că, la fel cum există petreceri și paste care îți plac și petreceri și paste care nu-ți plac, există feluri de a fi bogat și feluri de a fi executat care le fac pe cele dintâi mai puțin minunate și pe cele din urmă mai puțin îngrozitoare decât ne-am aștepta.

Unul dintre motivele pentru care reacțiile lui Fischer și Eastman ți s-au părut atât de greșite este că ți-ai imaginat greșit detaliile situației fiecăruia. Și totuși, fără să te gândești de două ori, te-ai comportat ca un realist care nu regretă nimic și ți-ai bazat, încrezător, predicțiile despre cum te-ai simți pe detalii pe care creierul tău le-a inventat pe la spatele tău. Greșeala ta nu a fost să-ți imaginezi lucruri pe care nu aveai de unde să le știi – în fond, la asta e bună imaginația –, ci că, fără să gândești, ai tratat ce ți-ai imaginat drept o reprezentare corectă a faptelor. Ești o persoană foarte mișto, sunt sigur. Dar ești un vrăjitor foarte prost.

Mai departe

Dacă, la momentul concepției, ai fi avut de ales dintre mai multe creiere, probabil că nu l-ai fi ales pe cel mai șmecher. Bine că nu te-a întrebat nimeni! Fără șmecheria de umplere a golurilor, ai avea doar amintiri vagi, o imaginație stearpă și o găurică neagră care te-ar urma peste tot. Când Kant a scris că „percepția fără concepție este oarbă“[28], a sugerat că, fără trucul referitor la completarea golurilor, nu am avea nimic cât de cât asemănător cu experiența subiectivă pe care o considerăm toți de la sine înțeleasă. Vedem lucruri care nu există în realitate și ne amintim lucruri care nu s-au întâmplat chiar așa; și, deși sună ca simptome ale intoxicării cu mercur, ele sunt, de fapt, ingrediente esențiale pentru rețeta unei realități omogene și normale. Dar această netezime și această normalitate au un preț. Chiar dacă suntem conștienți într-un fel vag academic de trucul umplerii golurilor pe care îl face creierul nostru, tot ne așteptăm ca viitorul să se desfășoare cu detaliile pe care ni le imaginăm. După cum vom vedea, detaliile pe care le furnizează creierul, prin completare, nu sunt nici pe departe atât de îngrijorătoare precum cele pe care le omite.

trad. Dan Grigorescu, 1964 (n.tr.)

5. Tăcere asurzitoare

Greşeală! tu fatalul prunc al melancoliei!De ce presimţi, tu, oare închipuirii noastre Uşor înşelătoare, icoane mincinoase?

Shakespeare, Iulius Cezar****

Silver blaze nu lipsea de mult timp, când inspectorul Gregory şi colonelul Ross identificară străinul care se strecurase în grajd şi furase calul de curse. Dar, ca de obicei, Sherlock Holmes era cu un pas înaintea poliţiştilor. Colonelul se întoarse către faimosul detectiv:

– Există ceva la care aţi vrea să mă faceţi atent?

– Incidentul curios cu câinele, pe timpul nopţii.

– Câinele n-a făcut nimic pe timpul nopţii.

– Tocmai asta e curios, remarcă Sherlock Holmes.[1]

Există deci un câine în grajd, ambii îngrijitori dormiseră în timpul furtului, iar aceste două fapte îi permiseseră lui Holmes să facă una dintre deducţiile sale incontestabil de iscusite. După cum tot el explică ulterior:

– Am înţeles semnificaţia tăcerii câinelui. […] Un câine era ţinut în grajd, şi totuşi, deşi cineva a intrat şi a scos un cal, câinele nu a lătrat destul de tare încât să-i trezească pe cei doi feciori din pod. Este evident că vizitatorul din miez de noapte era cineva pe care câinele îl cunoştea foarte bine.[2]

Deşi inspectorul şi colonelul ştiau foarte bine ce se întâmplase, doar Holmes ştia ce nu se întâmplase: câinele nu lătrase, ceea ce însemna că hoţul nu era

străinul pe care îl identificaseră poliţiştii. Acordând o atenţie deosebită absenţei unui eveniment, Sherlock Holmes se deosebea astfel şi mai mult de restul speciei umane. Cum vom vedea, când oamenii îşi imaginează viitorul, observă rareori ce a ratat imaginaţia – iar piesele lipsă sunt mult mai importante decât ne dăm seama.

Tablou fără marinari

Dacă trăieşti într-un oraş cu clădiri înalte, ştii deja că porumbeii au capacitatea supranaturală de a se găinăţa în momentul, poziţia şi cu viteza exacte, pentru a nimeri direct cel mai scump pulover al tău. Dat fiind talentul lor de bombardiere, pare ciudat că nu pot învăţa să facă lucruri mult mai simple. De exemplu, dacă un porumbel este închis într-o colivie cu două manete care pot fi luminate, învaţă uşor să apese pe maneta luminată, pentru a primi o recompensă sub formă de grăunţe – dar nu învaţă niciodată să apese maneta neluminată, pentru a primi acelaşi premiu.[3] Porumbeii nu au nici o problemă cu a sesiza că prezenţa semnalelor luminoase înseamnă ocazia de a mânca, dar nu izbutesc să deprindă acelaşi lucru legat de absenţa luminii. Cercetările sugerează că fiinţele umane seamănă un pic cu porumbeii în această privinţă. De exemplu, participanţii la un studiu au jucat un joc de perspicacitate pentru care li s-a arătat un set de trigrame (combinaţii de trei litere precum SXY, GTR, BCG şi EVX). Organizatorii experimentului le-au indicat, apoi, subiecţilor una, spunându-le că acea trigramă era specială. Treaba voluntarilor era să deducă ce era special la ea – adică să îşi dea seama care dintre proprietăţile ei o deosebea de celelalte. Subiecţii au primit set după set, organizatorii indicându-le de fiecare dată trigrama specială. Câte seturi au trebuit să vadă participanţii la studiu, până să deducă proprietatea distinctivă a trigramei speciale? Pentru jumătate din voluntari, trigrama specială se deosebea prin faptul că doar ea conţinea litera T, iar aceştia au avut nevoie să vadă 34 de seturi de trigrame, înainte să-şi dea seama că prezenţa literei T era ceea ce făcea ca trigrama să fie specială. Pentru cealaltă jumătate, trigrama specială se distingea întotdeauna prin faptul că doar ei îi lipsea litera T. Rezultatele au fost uimitoare. Indiferent de câte seturi de

trigrame au văzut, de data aceasta nici unul dintre subiecţi nu a remarcat nici măcar o dată diferenţa.[4] Era uşor de observat prezenţa unei litere, dar, la fel ca în cazul lătratului de câine, imposibil de sesizat absenţa ei.

Absența din prezent

Dacă această tendinţă s-ar limita la grăunţe şi trigrame, nu ne-am bate capul prea mult. Dar, după cum se dovedește, incapacitatea generală de a ne gândi la absenţe provoacă destule erori în viaţa de zi cu zi. De exemplu, cu doar câteva rânduri în urmă, am sugerat că porumbeii au talentul neobişnuit de a ţinti pietonii, iar dacă ai fost vreodată victima unui cufurit mai talentat, probabil că ai tras aceeaşi concluzie. Dar ce ne face să credem că porumbeii chiar ochesc şi lovesc ţinta? Ei bine, însuşi faptul că majoritatea ne amintim mult prea multe situaţii în care am trecut pe sub vreun cablu împodobit cu grămezi de şobolani zburători enervanţi şi am fost loviţi în plin de o pleaşcă albă puturoasă, în ciuda faptului că, din aer, un cap uman constituie o ţintă relativ mică şi mobilă. De acord! Dar dacă vrem cu adevărat să ştim dacă porumbeii chiar ne iau la ochi şi au abilităţile necesare să facă asta, trebuie să luăm în considerare şi ocaziile în care am trecut pe sub acelaşi cablu şi am ieşit curaţi. Modul corect de a estima arta de a ţinti şi ura porumbeilor este luând în considerare atât prezenţa, cât şi lipsa găinaţului de pe jachetele noastre. Dacă porumbeii ne-au atins în nouă cazuri din zece, probabil că ar trebui să le acordăm credit pentru acurateţe, însă dacă ne-au atins de nouă ori din 9 000 de ocazii, atunci preţioasa ţintă bună şi lipsă de bun-simţ probabil că nu sunt decât noroc porcesc. Ratările sunt esenţiale pentru a determina ce fel de deducţii putem face. Într-adevăr, când oamenii de ştiinţă vor să stabilească relaţia de cauzalitate dintre două lucruri – însămânţarea norilor şi ploaia, atacurile de cord şi colesterolul –, ei calculează un indice matematic care ia în considerare coocurenţa (câte persoane care au valori mari ale colesterolului fac atacuri de cord?), noncoocurenţa (câte persoane care au valori mari ale colesterolului nu fac atacuri de cord şi câte persoane care nu au valori mari ale colesterolului fac atacuri de cord?) şi coabsenţa (câte persoane care nu au valori mari ale colesterolului nu fac atacuri de cord?).

Toate aceste estimări sunt necesare pentru a evalua cu exactitate probabilitatea ca respectivele două lucruri să aibă o relație reală de cauzalitate.

Toate aceste calcule sunt de bun-simț, desigur. Pentru statisticieni. Dar studiile arată că, atunci când vor să afle dacă două lucruri sunt corelate cauzal, în mod normal oamenii obișnuiți caută, iau în considerare, își amintesc și sunt atenți la informații legate de ce s-a întâmplat și omit să caute, să ia în considerare, să-și amintească și să fie atenți la informațiile legate de ce nu s-a întâmplat.[5] Din câte se pare, oamenii fac această greșeală de foarte mult timp. Acum aproape patru secole, filosoful și savantul sir Francis Bacon a scris despre felurile în care greșește mintea, considerând eșecul de a lua în seamă absențele ca fiind printre cele mai grave:

De departe, cel mai mare impediment și cea mai mare aberație în privința rațiunii umane rezultă din [faptul că] […] lucrurile care activează simțurile le surclasează pe cele care, deși poate mai importante, nu le ating direct. Prin urmare, observarea se limitează, de obicei, la a vedea, și asta, atât de mult, încât lucrurilor invizibile le este acordată puțină sau nici un fel de atenție.[6]

Bacon exemplifică această idee printr-o poveste (pe care, după cum s-a dovedit, a împrumutat-o de la Cicero, care o spusese cu 17 secole mai devreme) despre vizitatorul unui templu roman. Pentru a-l impresiona cu puterea zeilor, romanul i-a arătat vizitatorului portretul câtorva marinari pioși a căror credință aparent îi salvase dintr-un naufragiu. Presat să accepte această dovadă a miracolului, vizitatorul a întrebat șiret: „Dar unde sunt cei care au pierit după ce au jurat credință zeilor?“[7] Cercetările științifice sugerează că oamenii obișnuiți ca noi cer rareori să vadă portretele marinarilor care lipsesc.[8]

Incapacitatea de a ne gândi la absențe ne poate determina să facem raționamente destul de bizare. De exemplu, într-un studiu derulat acum vreo 30 de ani, americanii au fost întrebați care țări seamănă cel mai mult unele cu altele – Ceylon și Nepal sau Germania de Vest și Germania de Est? Majoritatea au ales perechea din urmă.[9] Dar, când au fost întrebați care sunt cele mai diferite, cei mai mulți au ales tot ultima pereche. Cum pot două țări să semene mai mult și să fie mai diferite între ele decât alte două țări? Nu pot, evident! Dar când li se cere să judece similaritățile dintre două țări, oamenii

au tendința să caute prezența asemănărilor (iar cele două Germanii aveau destule – de exemplu, numele) și să ignore absența diferențelor.

Tendința de a ignora absențele poate afecta și deciziile mai personale. Imaginează-ți că te pregătești să pleci în vacanță pe una dintre aceste două insule: Moderatia (care are o climă moderată, plaje potrivite, hoteluri potrivite și o viață de noapte moderată) sau Extremia (cu o climă minunată, plaje fantastice, dar hoteluri proaste și fără viață de noapte). E timpul să-ți faci rezervarea, deci pe care o alegi? Cei mai mulți aleg Extremia.[10] Acum imaginează-ți că ai deja rezervări provizorii pentru ambele destinații și că a sosit momentul să anulezi una dintre ele, înainte să-ți fie trași banii de pe card. Pe care o anulezi? Cei mai mulți aleg să anuleze rezervarea pentru aceeași Extremia. De ce preferă și totuși renunță oamenii la Extremia? Deoarece, când alegem, luăm în considerare atributele pozitive ale alternativelor pe care le avem, iar când renunțăm, pe cele negative. Extremia are cele mai pozitive și cele mai negative atribute, prin urmare, oamenii o aleg când caută o destinație și o resping când vor să excludă o destinație. Desigur, calea logică de a alege unde să-ți petreci vacanța este să iei în considerare și prezența și absența aspectelor pozitive și negative, dar cei mai mulți dintre noi nu fac asta.

Absența din viitor

Neatenția la absențe influențează felul în care ne gândim la viitor. La fel cum nu ne putem aminti fiecare detaliu al unui eveniment anterior (ce culoare aveau șosetele pe care le-ai purtat la absolvirea liceului?) și cum nu observăm fiecare detaliu al unui eveniment actual (ce culoare au șosetele persoanei care se află chiar acum în spatele tău?), nu reușim să ne imaginăm nici toate detaliile unui eveniment viitor. Poți să închizi ochii, chiar acum, și să-ți imaginezi cum conduci un Mercedes-Benz SL600 Roadster cu un motor bi-turbo V-12 de 5,5 litri și 36 de valve? Poate îți imaginezi curbele grilei radiatorului, înclinația parbrizului și mirosul de nou al tapiseriei din piele neagră. Dar oricât timp vei petrece făcând asta, dacă te-aș ruga după aceea să

studiezi imaginea mentală pe care ai creat-o și să-mi spui numărul de înmatriculare al mașinii, o să recunoști că ai omis acest detaliu. Nimeni nu-și poate imagina totul, bineînțeles, și ar fi absurd să avem pretenția aceasta. Dar, așa cum avem tendința de a trata detaliile evenimentelor viitoare pe care ni le imaginăm ca și cum acestea chiar se vor întâmpla, avem tendința, la fel de îngrijorătoare, de a trata detaliile evenimentelor viitoare pe care nu ni le imaginăm ca și cum acestea nu se vor întâmpla. Cu alte cuvinte, nu reușim să ne dăm seama cât de multe goluri umple imaginația, dar nu reușim să ne dăm seama nici câte de multe detalii lasă deoparte.

Pentru a exemplifica acest lucru, adesea le cer oamenilor să-mi spună cum cred ei că se vor simți la doi ani după moartea fulgerătoare a celui mai mare copil. După cum îți imaginezi, treaba aceasta mă face foarte popular la petreceri. Știu, știu – e un exercițiu oribil și nu-ți cer să-l faci. Ideea e că, dacă l-ai face, probabil că mi-ai da același răspuns ca aproape toți cei pe care i-am întrebat, adică unul de genul: Ai înnebunit de-a binelea? Aș fi devastat – complet distrus! N-aș putea nici măcar să mă ridic din pat dimineața. Poate chiar m-aș sinucide. Cine naiba te-a invitat pe tine aici? Dacă în acest punct nu mă pomenesc cu băutura respectivului aruncată în față, de obicei mai întind puțin coarda și întreb cum a ajuns la acea concluzie. Ce gânduri sau imagini i-au trecut prin cap, ce informații a luat în considerare? Oamenii îmi spun, în general, că s-au imaginat primind efectiv vestea, luând parte la o înmormântare, ori deschizând ușa unui dormitor gol. Dar, în lunga mea istorie de pus întrebarea aceasta și, prin urmare, de excluderi din toate cercurile sociale cărora le-am aparținut vreodată, încă nu am auzit o persoană care, pe lângă aceste imagini morbide și sfâșietoare, să-și imagineze și celelalte lucruri care s-ar întâmpla, inevitabil, în cei doi ani trecuți de la moartea ipotetică a copilului lor. Nici măcar o persoană nu a menționat vreodată să-și fi imaginat că merge la serbarea celuilalt copil sau că face dragoste cu soția ori că mănâncă un măr glasat într-o seară caldă de vară ori că citește sau că scrie o carte sau că se plimbă cu bicicleta, sau oricare dintre nenumăratele activități la care ne-am aștepta toți – inclusiv interlocutorul – să se întâmple în respectivii doi ani. Acum, eu nu sugerez sub nici o formă și nici pe departe că puțin zahăr candel ar compensa pierderea unui copil. Nu asta e ideea. Ceea ce spun este că perioada de doi ani care urmează după un eveniment tragic trebuie să conțină ceva – adică trebuie umplută cu episoade și cu întâmplări de orice fel, iar aceste episoade și întâmplări trebuie să aibă

nişte consecinţe emoţionale. Indiferent că aceste consecinţe sunt majore sau neînsemnate, negative ori pozitive, nimeni nu poate răspunde corect la întrebarea mea, atât timp cât nu le ia în considerare. Şi totuşi, nici măcar un cunoscut nu şi-a imaginat vreodată altceva decât singurul şi îngrozitorul eveniment sugerat de întrebarea mea. Când oamenii îşi imaginează viitorul, lipsesc o mulţime de lucruri din el, iar lucrurile care lipsesc contează.

Acest lucru este ilustrat de un studiu în cadrul căruia unui grup de studenţi de la Universitatea Virginia i s-a cerut să anticipeze cum s-ar simţi la câteva zile după ce echipa de fotbal a şcolii ar câştiga sau ar pierde viitorul meci contra Universităţii Carolina de Nord.[11] Înainte de a face aceste predicţii, unora dintre studenţi (povestitorii) li s-a cerut să descrie evenimentele unei zile obişnuite, iar celorlalţi (nepovestitorii), nu. Câteva zile mai târziu, studenţilor li s-a cerut să raporteze cât de fericiţi erau în realitate, iar rezultatele au arătat că numai nepovestitorii supraestimaseră dramatic impactul pe care victoria sau înfrângerea echipei urma să o aibă asupra lor. De ce? Deoarece când nepovestitorii şi-au imaginat viitorul, au avut tendinţa de a omite detaliile legate de lucrurile care aveau să se întâmple după terminarea meciului. De exemplu, nu s-au gândit că imediat după ce echipa ar fi pierdut (ceea ce ar fi fost trist), s-ar fi dus să se îmbete cu prietenii (ceea ce ar fi fost nemaipomenit), sau că imediat după victorie (ceea ce ar fi fost nemaipomenit) s-ar fi dus la bibliotecă, să înveţe pentru examenul de chimie (ceea ce ar fi fost trist). Nepovestitorii s-au concentrat pe un singur aspect al viitorului – rezultatul meciului de fotbal – şi nu au reuşit să-şi imagineze alte aspecte care le-ar fi putut influenţa starea, precum o beţie sau examenul la chimie. Povestitorii, pe de altă parte, au făcut predicţii mult mai precise, exact pentru că fuseseră forţaţi să ia în considerare detalii pe care nepovestitorii le omiseseră.[12]

E dificil să scăpăm de atenţia propriei atenţii – dificil să luăm în considerare ceea ce e posibil să nu luăm în considerare –, iar acesta este unul dintre motivele pentru care, de atâtea ori, prezicem greşit răspunsul nostru emoţional la evenimente viitoare. Majoritatea americanilor pot fi clasaţi în două categorii: cei care trăiesc în California şi sunt fericiţi din acest motiv şi cei care nu trăiesc în California, dar cred că ar fi fericiţi dacă ar face-o. Totuşi, cercetările arată că locuitorii Californiei nu sunt deloc mai fericiţi decât ceilalţi – deci de ce toată lumea (inclusiv californienii) pare să creadă

că ar fi?[13] California este unul dintre cele mai frumoase locuri, cu cea mai bună climă de pe teritoriul continental al Statelor Unite, iar când aud numele magic al acestui loc, imaginația nonalifornienilor produce, instantaneu, imagini mentale cu plaje însorite și pini gigantici. Dar și dacă Los Angeles are o climă mai bună decât Columbus, clima este doar unul dintre nenumăratele lucruri care determină starea de fericire a cuiva – și totuși, toate celelalte lucruri lipsesc din imaginea mentală. Dacă ar fi să adăugăm unele dintre aceste detalii lipsă imaginii noastre mentale cu plaje și palmieri – să zicem, traficul, supermarketurile, aeroporturile, echipele sportive, factura la cablu, prețurile caselor, cutremurele, alunecările de teren și așa mai departe –, atunci poate am recunoaște că L.A. bate Columbus în unele privințe (vreme mai bună), iar Columbus bate L.A. în altele (mai puțin trafic). Credem că locuitorii Californiei sunt mai fericiți decât cei din Ohio pentru că ne imaginăm California atât de puțin detaliat – și nu luăm deloc în considerare că detaliile pe care nu reușim să ni le imaginăm ar putea modifica dramatic concluziile pe care le tragem.[14]

Tendința care ne face să supraestimăm fericirea californienilor ne face și să subestimăm fericirea oamenilor cu boli cronice sau cu dizabilități.[15] Când vedem și ne închipuim cum ar fi să nu mai vedem, pare că uităm că orbirea nu este o slujbă care să ne ocupe tot timpul. Orbii nu pot vedea, dar fac mare parte din lucrurile pe care le fac și oamenii cu vedere intactă – ies la picnicuri, își plătesc impozitele, stau blocați în trafic – și deci sunt la fel de fericiți ca noi, ceilalți. Nu pot face tot ce pot face oamenii care văd, cei care văd nu pot face tot ce pot face nevăzătorii – astfel, viețile celor care văd și ale celor care nu văd nu sunt identice. Dar, oricum ar fi viața unui nevăzător, presupune mai mult decât lipsa văzului. Și totuși, când ne imaginăm cum ar fi să orbim, nu reușim să ne imaginăm toate celelalte lucruri care s-ar putea întâmpla într-o astfel de viață, prin urmare, prezicem greșit cât de satisfăcătoare ar fi aceasta.

La orizontul evenimentelor

Acum vreo 50 de ani, un pigmeu pe nume Kenge ieșea pentru prima dată din desele păduri tropicale ale Africii, în câmp deschis, însoțit de un antropolog. Bivolii se întrezăreau în depărtare, puncte negre pe fundalul unui cer decolorat – iar pigmeul i-a privit curios. Într-un târziu, s-a întors spre antropolg și l-a întrebat ce fel de insecte erau acelea. „Când i-am spus lui Kenge că insectele erau bivoli, s-a prăpădit de râs și mi-a zis să nu mai spun asemenea minciuni tâmpite.“[16] Antropologul nu era nici tâmpit și nici nu minţise. Dar, pentru că trăise toată viaţa în jungla deasă, care nu oferea nici o vedere către orizont, pigmeul nu învățase niciodată un lucru pe care noi, ceilalţi, îl considerăm de la sine înțeles: anume că lucrurile arată diferit de la distanţă. Tu și eu nu confundăm insectele cu vite, și invers, deoarece suntem obișnuiţi să privim peste întinderi vaste și am aflat devreme în viață că obiectele proiectează imagini mai mici pe retină atunci când sunt departe decât atunci când sunt în apropiere. Cum știe creierul nostru dacă o imagine mică pe retină este proiectată de un obiect mic apropiat sau de unul mare îndepărtat? Detalii, detalii, totul ține de detalii! Creierul știe că suprafețele obiectelor apropiate înlesnesc detalii fine, care se dizolvă și se amestecă odată cu distanțarea acestora și, astfel, folosesc finețea detaliilor pe care le putem vedea pentru a estima distanţa dintre ochi și obiect. Dacă mica imagine retinală este detaliată – dacă putem vedea puful de pe capul unui țânțar și textura de celofan a aripilor –, creierul estimează că obiectul e la vreo 2–3 centimetri de ochi. Dacă mica imagine retinală nu este detaliată – abia vedem silueta vagă și forma lipsită de umbre a corpului unui bivol –, creierul estimează că obiectul este la câteva sute bune de metri.

La fel cum obiectele apropiate par mai detaliate decât cele îndepărtate, și evenimentele mai apropiate în timp par mai detaliate.[17] Dacă viitorul apropiat este foarte detaliat, viitorul îndepărtat este neclar și omogen. De exemplu, când cuplurile tinere sunt întrebate la ce se gândesc când își imaginează căsnicia, cele care sunt la o lună distanţă de eveniment (fie că se vor căsători peste o lună, fie că au făcut-o cu o lună în urmă) vizualizează mariajul în mod destul de abstract și de neclar și oferă descrieri de nivel înalt, cum ar fi „un angajament serios“ sau „o greșeală“. În schimb, cei care urmează să se căsătorească a doua zi își imaginează detalii concrete, oferind descrieri precum „a face fotografii“ sau „a purta o ținută specială“.[18] La fel, când li se cere să se imagineze încuind o ușă a doua zi, oamenii descriu imaginile mentale prin fraze detaliate, precum „vâr cheia în încuietoare“, dar dacă li se

cere să-şi imagineze cum vor încuia o uşă anul viitor, o fac în termeni vagi, ca „îmi asigur casa“.[19] Când ne gândim la evenimente din trecutul sau din viitorul îndepărtat, avem tendinţa să o facem la modul abstract, gândindu-ne la motivul pentru care s-au întâmplat sau se vor întâmpla, dar când ne gândim la evenimentele din trecutul sau din viitorul apropiat, avem tendinţa de a ne gândi concret la felul în care s-au întâmplat sau se vor întâmpla.[20]

A privi în timp este la fel cu a privi în spaţiu. Dar există o diferenţă importantă între orizontul spaţial şi cel temporal. Când percepem un bivol îndepărtat, creierul nostru este conştient de faptul că bivolul arată neted, vag şi lipsit de detalii deoarece este departe şi nu concluzionează, eronat, că bivolul însuşi este neted şi vag. Dar când ne amintim ori ne imaginăm un eveniment îndepărtat în timp, creierul pare să omită faptul că detaliile se estompează odată cu îndepărtarea în timp şi concluzionează că evenimentele îndepărtate chiar sunt la fel de netede şi de vagi cum ni le imaginăm şi ni le amintim. Te-ai întrebat vreodată de ce îţi iei adesea angajamente pe care le regreţi amarnic când vine momentul să te ţii de cuvânt? Toţi facem asta, firește. Suntem de acord să avem grijă de nepoți luna viitoare şi abia aşteptăm momentul. Apoi, când chiar vine clipa să cumpărăm meniurile Happy Meal, să montăm setul Barbie, să ascundem bongul şi să ignorăm playofful NBA de la ora \, ne întrebăm la ce ne gândeam când am spus da. Păi, uite la ce ne gândeam: când am spus da, ne gândeam la a avea grijă de copii în termeni de motiv, în loc de cum, în termeni de cauze şi consecinţe, în loc de execuţie, şi am omis să luăm în calcul faptul că evenimentul nedetaliat pe care ni-l imaginam nu va fi cel extrem de detaliat pe care îl vom experimenta, în cele din urmă. A sta cu copiii luna viitoare înseamnă „a dovedi iubire“, în vreme ce a sta cu copiii acum înseamnă „a lua masa“, iar exprimarea afecţiunii ne recompensează spiritual într-un fel în care faptul de a comanda cartofi prăjiți nu o va face niciodată.[21]

Probabil, nu e surprinzător că detaliile granuloase ale supravegherii copiilor, care sunt atât de frapante în momentul execuţiei, nu făceau parte din imaginea mentală pe care am avut-o când ne-am imaginat evenimentul cu o lună în urmă, dar ce este surprinzător e cât de surprinşi suntem când acele detalii devin vizibile. Supravegherea îndepărtată în timp a copiilor are aceeaşi netezime iluzorie pe care o are un lan de porumb îndepărtat[22], dar în timp ce toţi ştim că un lan de porumb nu este neted în realitate şi că doar arată aşa de

departe, suntem vag conştienţi de acelaşi lucru când vine vorba de evenimente îndepărtate în timp. Participanţii la studii, cărora li se cere să-şi imagineze „o zi bună“, îşi închipuie o mai mare varietate de evenimente dacă ziua respectivă este a doua zi, decât dacă este peste un an.[23] Deoarece o zi de mâine bună este imaginată în detalii bogate, se dovedeşte a fi un amestec diform de multe lucruri bune („O să dorm până târziu, o să citesc ziarul, o să merg la film şi o să mă întâlnesc cu prietenii“) cu câteva părticele neplăcute („Dar cred că va trebui să strâng şi frunzele alea din curte“). Pe de altă parte, o zi bună la anul este imaginată ca un piure fin de episoade fericite. Mai mult, când sunt întrebaţi cât de realiste cred că sunt respectivele imagini mentale cu privire la viitorul apropiat şi la cel îndepărtat, oamenii susţin că piureul de la anul care vine este exact la fel de realist ca tocăniţa de mâine. Într-un fel, suntem precum nişte piloţi care se pregătesc de aterizare şi descoperă, şocaţi, că lanurile de porumb care, din aer, păreau nişte dreptunghiuri galbene şi netede sunt, de fapt, pline de – cine-ar fi crezut? – porumb! Percepţia, imaginaţia şi memoria sunt abilităţi remarcabile care au o mulţime de caracteristici în comun, dar, cel puţin într-o privinţă, percepţia este cea mai isteaţă dintre toate. Rareori confundăm un bivol îndepărtat cu o insectă apropiată, dar când orizontul este temporal, nu spaţial, avem tendinţa de a face aceeaşi greşeală pe care o fac pigmeii.

Faptul că ne imaginăm viitorul apropiat şi pe cel îndepărtat prin texturi atât de diferite ne face să le şi evaluăm diferit.[24] Cei mai mulţi dintre noi ar plăti mai mult să vadă un spectacol pe Broadway diseară sau să mănânce o plăcintă cu mere după-amiază, decât ar plăti dacă acelaşi bilet şi aceeaşi plăcintă le-ar fi livrate luna viitoare. Nu e nimic iraţional aici. Întârzierile sunt dureroase şi are sens să cerem un discount, dacă suntem obligaţi să le suportăm. Dar studiile demonstrează că, atunci când îşi imaginează suferinţa aşteptării, oamenii cred că va fi mai rău dacă se va întâmpla în viitorul apropiat decât în cel îndepărtat, iar asta duce la un comportament mai degrabă ciudat.[25] De exemplu, majoritatea oamenilor ar primi mai degrabă 20 de dolari într-un an decât 19 dolari în 364 de zile, pentru că o întârziere de o zi care va avea loc în viitorul îndepărtat pare (de aici) un inconvenient minor. Pe de altă parte, majoritatea ar primi mai degrabă 19 dolari astăzi decât 20 mâine, pentru că întârzierea de o zi care are loc în viitorul apropiat pare (de aici) un chin de nesuportat.[26] Indiferent de intensitatea durerii pe care o provoacă o întârziere de o zi, durerea este, evident, aceeaşi, oricând ar fi

simțită; și totuși, oamenii își imaginează o durere în viitorul apropiat ca fiind atât de gravă, încât plătesc, bucuroși, un dolar, ca să o evite, dar o durere în viitorul îndepărtat ca fiind atât de ușoară, încât acceptă, bucuroși, un dolar, să o îndure.

De ce se întâmplă asta? Detaliile vii ale viitorului apropiat îl fac mult mai palpabil decât viitorul îndepărtat și, astfel, ne simțim mai nerăbdători când ne imaginăm evenimente care vor avea loc mai curând decât evenimente ce se vor întâmpla mai târziu. Într-adevăr, studiile arată că părțile din creier responsabile, în principal, cu generarea sentimentelor de plăcere se activează când oamenii își imaginează o recompensă, de exemplu, în bani în viitorul apropiat, dar nu dacă își imaginează aceeași recompensă în viitorul îndepărtat.[27] Dacă ai cumpărat vreodată prea multe cutii de Thin Mints de la cercetașele care și le expun în fața bibliotecii locale și prea puține de la cercetașa care a sunat la ușă ca să-ți ia comanda pentru o livrare viitoare, atunci ai experimentat și tu această anomalie. Când spionăm viitorul prin lentila previziunii, claritatea următoarei ore și ceața următorului an ne pot determina să facem o mulțime de greșeli.

Mai departe

Înainte să se întoarcă în Baker Street, Sherlock Homes nu s-a putut abține să-și lustruiască orgoliul și să-l mai înțepe o dată pe inspectorul Gregory. Holmes i se destăinuie lui Watson:

– Gândește-te la valoarea imaginației, spuse Holmes. Este una dintre calitățile care-i lipsesc inspectorului Gregory. Noi ne-am imaginat ce s-ar fi putut întâmpla, am acționat în baza acestei ipoteze și am avut dreptate.[28]

O înțepătură fină, dar nu prea cinstită. Problema inspectorului Gregory nu era că îi lipsea imaginația, ci că avea încredere în ea. Orice creier care execută trucul umplerii golurilor este constrâns să-l facă și pe cel al omiterii detaliilor, prin urmare, viitorul pe care ni-l imaginăm conține detalii pe care creierul și le-a imaginat și omite detalii pe care creierul le-a ignorat. Problema nu este că creierul nostru umple goluri și omite detalii. Ferească sfântul să n-o facă! Nu, problema este că o face atât de bine, încât nu suntem conștienți că se întâmplă. Astfel, avem tendința să acceptăm fără rezerve produsele creierului și ne așteptăm ca viitorul să se desfășoare cu detaliile – și doar cu acele detalii – pe care și le-a imaginat creierul. Unul dintre neajunsurile creierului, de aceea, este că își ia libertatea de a face diverse lucruri fără să ne spună că a făcut-o. Dar dacă imaginația poate fi prea liberală, ea poate fi și prea conservatoare, iar acest neajuns are o poveste proprie.

trad. Scarlat Ion Ghica, 1896, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)

PARTEA a IV-a

Prezentism

PREZENTÍSM s.n. Tendinţa ca experienţa actuală să influenţeze imaginea cuiva asupra trecutului şi a viitorului

6. Viitorul se întâmplă acum

Scrisorile tale m-au purtat dincolo de neştiutoarea vreme de faţă şi simt viitorul ca şi cum ar fiinţa în clipa aceasta.

Shakespeare, Macbeth*****

Cele mai multe biblioteci au un raft de volume futuriste din anii 1950, cu titluri ca În era atomică şi Lumea de mâine. Dacă răsfoieşti câteva, vei observa rapid că fiecare dintre aceste cărţi spune mai multe despre vremea în care a fost scrisă decât despre cea pe care ar trebui să o anticipeze. Dă câteva pagini şi vei găsi schiţa unei gospodine cu o coafură à la Donna Reed şi cu o fustă cu un pudel imprimat, agitându-se prin bucătăria sa atomică, aşteptând să audă sunetul rachetei soţului ei, înainte de a pune pe masă caserola de ton. Mai dă câteva pagini şi iată schiţa unui oraş modern sub o cupolă de sticlă, cu trenuri nucleare, maşini antigravitaţionale şi cetăţeni în costume sclipitoare alunecând lin spre muncă pe trotuarele rulante. Vei observa şi că unele lucruri lipsesc. Bărbaţii nu au copii în pântec, femeile nu au serviete, puştii nu au piercinguri în sprâncene sau în buze, iar şoarecii fac chiţ, în loc de click. Nu se dă nimeni cu skateboardul, nu există cerşetori, telefoane sau băuturi inteligente, spandex, latex, Gore-Tex, Amex, FedEx sau Wal-Mart. Mai mult, toţi africanii, asiaticii şi hispanicii par să fi ratat complet viitorul. Într-adevăr, ceea ce face aceste desene să fie atât de fermecătoare este faptul că sunt complet, fabulos şi ridicol de greşite. Cum a putut crede cineva vreodată că viitorul va arăta ca un hibrid între Planeta interzisă şi Tata ştie cel mai bine?

Mai multe asemenea

Subestimarea noutății pe care o presupune viitorul este o tradiție onorată pe parcursul timpului. Lordul William Thompson Kelvin a fost unul dintre cei mai vizionari fizicieni ai secolului al XIX-lea (motiv pentru care americanii încă măsoară temperatura în grade Kelvin), dar când s-a uitat cu atenție spre lumea de mâine a concluzionat că „mașinile zburătoare mai grele decât aerul sunt o imposibilitate“.[1] Majoritatea colegilor săi savanți au fost de acord. Cum scria eminentul astronom Simon Newcomb, în anul 1906: „Demonstrația că nici o combinație posibilă de substanțe și de forțe cunoscute nu poate alcătui o mașină practică cu care omul să poată zbura pe distanțe lungi, prin aer, îi pare scriitorului tot atât de completă și de posibilă pe cât poate fi demonstrația oricărui fapt fizic“.[2]

Chiar și Wilbur Wright, care a demonstrat că Newcomb și Kelvin se înșelaseră, a recunoscut că, în 1901, îi spusese fratelui său că „omul nu va zbura încă 50 de ani de-acum înainte“.[3] A greșit cu 48 de ani. Numărul savanților respectabili și al inventatorilor de succes care au declarat că avionul este o imposibilitate este depășit doar de numărul celor care au spus același lucru despre călătoria în spațiu, televizoare, cuptoare cu microunde, energia nucleară, transplantul de inimă și femeile senator. Lista predicțiilor eronate, a semnelor ratate și a profețiilor nătânge este imensă, dar ignoră, te rog, pentru un moment, numărul absolut al acestor greșeli și observă, în schimb, similitudinea formelor lor. Scriitorul Arthur C. Clarke a formulat, la un moment dat, ceea ce avea să devină prima lege a lui Clarke: „Dacă un savant distins, dar bătrân, spune despre un lucru că este posibil, aproape sigur are dreptate. Dar dacă spune despre un lucru că e imposibil, foarte probabil greșește.“[4] Cu alte cuvinte, când oamenii de știință fac predicții eronate, aproape întotdeauna greșesc prezicând că viitorul va arăta mult prea asemănător prezentului.

Prezentism în trecut

Oamenii obişnuiţi sunt chiar ştiinţifici în privinţa aceasta. Am văzut deja cum creierul se foloseşte din plin de trucul umplerii golurilor când încearcă să-şi amintească trecutul sau să-şi imagineze viitorul, iar sintagma „umplerea golurilor“ sugerează imaginea unor găuri (de exemplu, într-un zid sau într-un dinte) astupate cu un material oarecare (ipsos sau plombe). După cum se dovedeşte, când creierul umple golurile din conceptul zilelor de ieri şi de mâine, are tendinţa de a folosi un material numit astăzi. Gândeşte-te cât de des se întâmplă asta, când încerci să-ţi aminteşti trecutul. Studenţii care asistă la discursuri persuasive care le schimbă demonstrabil opiniile politice au tendinţa de a-şi aminti că au gândit dintotdeauna cum gândesc acum.[5] Cuplurile care încearcă să-şi amintească iubiţii din urmă cu două luni au tendinţa de a-şi aminti că simţeau ce simt şi acum.[6] Studenţii care primesc note la un examen îşi amintesc că au fost la fel de emoţionaţi înaintea acestuia ca şi în prezent.[7] Când pacienţii sunt întrebaţi despre durerile de cap, intensitatea durerii pe care o simt în momentul răspunsului determină intensitatea durerii pe care îşi amintesc a fi simţit-o în ziua precedentă.[8] În cazul persoanelor de vârstă medie întrebate ce părere aveau despre sexul premarital, despre subiecte politice sau cât de mult alcool consumau în timpul facultăţii, memoria este influenţată de ce gândesc şi de cât alcool consumă acum.[9] Când persoanele văduve sunt întrebate câtă durere au simţit în urmă cu cinci ani, când a murit partenerul de viaţă, memoria lor este influenţată de intensitatea suferinţei din prezent.[10] Lista poate continua, dar ceea ce ne interesează să observăm este că, în fiecare dintre aceste cazuri, oamenii rememorează greşit propriul trecut, amintindu-şi că gândeau, făceau şi spuneau ce gândesc, fac şi spun acum.[11]

Această tendinţă de a completa amintirile cu material din prezent este şi mai puternică atunci când ne amintim emoţii. În 1992, după ce a anunţat, într-o emisiune TV, că ar vrea să locuiască la Casa Albă, Ross Perot a devenit, peste noapte, un mesia pentru un electorat nemulţumit. Pentru prima dată în istoria Americii, părea că un om care nu deţinuse nici o funcţie publică şi nu candida din partea nici unui mare partid putea, foarte bine, să obţină cea mai puternică funcţie de pe planetă. Suporterii lui erau entuziaşti şi optimişti. Dar, pe 16 iulie 1992, la fel de brusc cum intrase în scenă, Perot s-a retras din cursă, invocând vagi îngrijorări legate de „trucuri [politice] murdare“, care ar fi putut afecta nunta fiicei sale. Susţinătorii săi au fost distruşi. Apoi, în luna octombrie a aceluiaşi an, Perot s-a răzgândit iar şi a reintrat în cursă, pe care a

pierdut-o, în cele din urmă, o lună mai târziu. Între surprinzătorul său anunţ iniţial, retragerea sa chiar mai surprinzătoare, revenirea incredibil de surprinzătoare şi înfrângerea deloc surprinzătoare, cei care l-au susţinut au trăit o întreagă varietate de emoţii intense. Din fericire, un cercetător a fost pe fază şi a măsurat aceste reacţii emoţionale în iulie, după retragerea lui Perot, şi apoi în noiembrie, după înfrângerea sa.[12] În noiembrie, cercetătorul a întrebat un grup de voluntari ce au simţit în iulie, iar concluziile au fost şocante. Cei care îi rămăsesetă loiali lui Perot, în ciuda instabilităţii acestuia, şi-au amintit că au fost mai puţin trişti şi supăraţi în iulie, când se retrăsese, decât fuseseră de fapt, pe când cei care îl abandonaseră când îi abandonase el şi-au amintit că fuseseră mai puţin optimişti decât fuseseră în realitate. Cu alte cuvinte, susţinătorii lui Perot îşi aminteau, eronat, că gândiseră despre el la fel ca în prezent.

Prezentism în viitor

Dacă trecutul este un zid găurit, viitorul este o gaură fără ziduri. Amintirea foloseşte trucul umplerii golurilor, dar imaginaţia este în sine trucul umplerii golurilor, iar dacă prezentul colorează un pic trecutul pe care ni-l amintim, tot el inspiră profund viitorul pe care ni-l imaginăm. Mai simplu spus, cei mai mulţi dintre noi îşi imaginează cu greu un viitor foarte diferit de prezent şi, mai ales, ne este foarte greu să ne imaginăm că vom gândi, dori sau simţi altfel decât acum.[13] Adolescenţii îşi fac tatuaje pentru că sunt siguri că moartea e mişto va fi mereu un motto interesant, mamele îşi abandonează carierele promiţătoare în avocatură pentru că sunt sigure că a sta acasă cu copiii va fi mereu o slujbă plină de satisfacţii, iar fumătorii care tocmai şi-au stins ţigara sunt siguri, cel puţin pentru cinci minute, că se pot lăsa foarte uşor de fumat şi că hotărârea lor nu se va diminua odată cu cantitatea de nicotină din sânge. Psihologii nu ştiu nimic despre adolescenţi, fumători şi mame. Îmi amintesc că odată, de Ziua Recunoştinţei (mă rog, aproape în fiecare an e la fel), am mâncat atât de mult, încât abia când am luat ultima înghiţitură de plăcintă cu dovleac mi-am dat seama că respiram foarte greu, pentru că plămânii mei nu mai aveau loc să se umfle cu aer. M-am rostogolit spre

camera de zi, m-am prăbuşit pe canapea şi, înainte să cad într-o binecuvântată lene comatoasă, m-am auzit spunând: „Nu mai mănânc niciodată“. Bineînţeles, am mai mâncat – posibil, chiar în seara aceea, cu siguranţă în următoarele 24 de ore, probabil curcan. Presupun că ştiam că legământul meu era absurd chiar în timp ce-l rosteam, şi totuşi, o parte din mine părea să creadă sincer că mestecatul şi înghiţitul sunt obiceiuri proaste la care aş putea uşor să renunţ, măcar din simplul motiv că masa inertă care îşi croia drum prin tractul meu digestiv cam cu aceeaşi viteză cu care se deplasează continentele mi-ar fi satisfăcut pe viaţă toate nevoile nutriţionale, intelectuale şi spirituale.

Sunt corespunzător de jenat în legătură cu acest incident din mai multe motive. În primul rând, am mâncat ca un porc. În al doilea rând, deşi mai mâncasem ca un porc şi ar fi trebuit să ştiu din experienţă că porcii mănâncă întotdeauna ca porcii, chiar am crezut că de data asta n-o să mai mănânc zile, săptămâni întregi sau poate niciodată. Mă consolează un pic gândul că alţi porci par predispuşi exact la aceeaşi iluzie. Cercetările făcute în laboratoare şi în supermarketuri au demonstrat că persoanele care au mâncat recent îşi subestimează credibil apetitul viitor când încearcă să decidă ce să mănânce săptămâna viitoare.[14] Milkshake-urile duble, cârnaţii cu jalapeño şi sandvişurile cu salată de pui pe care tocmai le-au ingurgitat nu le reduc temporar inteligenţa. Mai degrabă, oamenilor pur şi simplu le este greu să-şi imagineze că le va fi foame când sunt sătui şi nu se pot aduna, să-şi asigure toate cele necesare pentru momentul, inevitabil, în care foamea se va întoarce. Mergem la cumpărături după un mic-dejun cu ouă, vafe şi bacon canadian, cumpărăm prea puţine lucruri şi apoi, când nevoia de îngheţată cu cocos şi migdale îşi face obişnuita apariţie, pe seară, ne luăm la palme, pentru că n-am cumpărat mai nimic.

Ceea ce este adevărat pentru stomacul sătul e valabil şi pentru mintea sătulă. În cadrul unui studiu, cercetătorii le-au pus voluntarilor cinci întrebări de geografie şi le-au spus că, în funcţie de răspunsuri, vor primi una din două recompense: fie vor primi răspunsurile corecte şi, astfel, vor afla dacă au greşit sau nu, fie vor primi un baton de ciocolată, dar nu vor afla răspunsurile.[15] Unii participanţi au ales premiile înaintea testului de geografie, iar alţii le-au ales doar după ce au dat testul. Previzibil, oamenii au preferat ciocolata înainte de a da testul, dar au ales răspunsurile după test. Cu

alte cuvinte, testul i-a făcut atât de curioși, încât au prețuit mai mult răspunsurile, decât un baton de ciocolată delicios. Dar oare oamenii știu că asta urmează să se întâmple? Alți voluntari, cărora li s-a cerut să prezică ce recompense vor alege înainte și după test, au estimat că vor alege ciocolata, în ambele situații. Acești subiecți – care nu experimentaseră, în realitate, curiozitatea produsă de test – pur și simplu nu și-au putut imagina că vor renunța vreodată la un Snickers pentru niște informații plictisitoare despre râuri și orașe. Aceste descoperiri ne aduc aminte de o secvență minunată din filmul Pact cu diavolița, din 1967, în care diavolul își pierde vremea prin librării, rupând ultimele pagini din romanele polițiste. S-ar putea să nu găsești acest act chiar atât de plin de răutate, încât să atragă atenția personală a lui Lucifer, dar dacă ai ajuns vreodată la finalul vreunei cărți din seria cine-e-criminalul, constatând că lipsește exact partea despre cine-e-criminalul, înțelegi de ce oamenii și-ar vinde sufletele nemuritoare în schimbul deznodământului. Curiozitatea este o nevoie puternică, dar dacă nu ești lovit de ea în plin chiar acum, e greu să-ți imaginezi cât de repede și de departe te poate duce.

Aceste probleme ale nevoilor și previziunilor noastre – fie ele gustative, sexuale, emoționale, sociale ori intelectuale – sunt mult prea familiare. Dar de ce? De ce sunt puterile imaginației umane atât de ușor de anulat? Până la urmă, vorbim despre aceeași imaginație care a produs călătoriile spațiale, terapiile genetice, teoria relativității și scheciul Monty Python cu magazinul de brânzeturi. Chiar și cel mai lipsit de imaginație dintre noi își poate imagina chestii atât de ciudate și de demente, încât mama i-ar spăla creierul cu săpun, dacă ar afla. Ne putem imagina cum ar fi să ajungem parlamentari, să cădem dintr-un elicopter, să ne vopsim în mov și să ne tăvălim prin migdale. Ne putem imagina viața pe o plantație de bananieri sau în interiorul unui submarin. Ne putem imagina cum ar fi să fim sclavi, războinici, șerifi, canibali, curtezani, scafandri și agenți ai Fiscului. Și totuși, dintr-un motiv oarecare, dacă avem burțile pline cu piure și sos de afine, nu ne putem imagina că ne e foame? Cum vine asta?

Avanpremiere sentimentale

Răspunsul la această întrebare ne duce adânc în natura imaginației. Când ne imaginăm lucruri cum ar fi pinguini, bărci cu vâsle sau dispensere de bandă adezivă, majoritatea o facem vizualizând o imagine oarecum schematică a obiectului din mintea noastră. În cazul în care te-aș întreba dacă aripile unui pinguin sunt mai lungi sau mai scurte decât picioarele, probabil că ai avea bunul-simț să compui, din nimic, o imagine mentală la care să te „uiți", ca să determini răspunsul. Te-ai simți ca și cum fotografia unui pinguin ți-a apărut pur și simplu în cap, pentru că așa ai vrut tu, apoi ai avea senzația că te holbezi la aripile lui pentru o clipă, pe urmă în jos, la picioare, după care ai mai arunca o privire înapoi la aripi și apoi mi-ai răspunde. Tot ceea ce ai face ar semăna foarte mult cu faptul de a vedea, pentru că asta și este. Regiunea din creier care se activează în mod normal când vezi obiecte cu ochii tăi – o zonă senzorială numită cortex vizual – se activează și când analizezi imagini mentale cu ochiul minții.[16] Același lucru este valabil și pentru celelalte simțuri. De exemplu, dacă te-aș întreba pe care dintre silabe este nota cea mai înaltă, în cântecul „Mulți ani trăiască", probabil că ai cânta melodia în minte și ai „asculta-o", pentru a determina cum urcă și coboară notele. Din nou, această senzație de „a asculta cu urechea minții" nu este doar o figură de stil (mai ales că nimeni nu spune asta). Când oamenii își imaginează sunete, apar semne de activare a zonei senzoriale a creierului, numită cortex auditiv, care se activează, în mod normal, numai când auzim sunete reale cu urechile.[17]

Aceste descoperiri ne spun ceva foarte important despre felul în care își imaginează creierul lucruri, și anume că apelează la ajutorul zonelor sale senzoriale când vrea să-și imagineze lucruri senzoriale din lumea reală. Dacă vrem să știm cum arată un obiect când nu-l avem în fața noastră, trimitem informația despre obiect din memorie către cortexul vizual și creăm o imagine mentală. La fel, dacă vrem să știm cum sună o melodie care nu este la radio în acest moment, trimitem informația despre ea, din memorie, către cortexul auditiv și experimentăm un sunet mental. Pentru că pinguinii trăiesc în Antarctica și „Mulți ani trăiască" se cântă doar la zilele de naștere, nici unul dintre aceste lucruri nu e, de obicei, disponibil în realitate, când vrem să-l studiem. Când ochii și urechile noastre nu alimentează cortexurile vizual și auditiv cu informațiile necesare pentru a răspunde la întrebările care ni se pun, cerem ca informația să fie trimisă din memorie, ceea ce ne permite să

aruncăm o pseudoprivire și să pseudoascultăm ce ne interesează. Deoarece creierul nostru este capabil de acest truc, putem descoperi lucruri despre cântece (nota înaltă este pe „La“, în „La mulți ani“) și pinguini (aripile sunt mai lungi decât picioarele), chiar dacă suntem singuri în debara.

Utilizarea ariilor vizuală și auditivă, pentru acte de imaginație, este o inginerie cu adevărat ingenioasă, iar evoluția merită Premiul Microsoft Windows pentru că ne-a fost instalată fiecăruia dintre noi fără să ne ceară permisiunea. Dar ce au de-a face văzul și auzul cu nemâncații de Ziua Recunoștinței, ca… mă rog, cel puțin ca mine? După cum s-a dovedit, procesele imaginative care ne permit să descoperim cum arată un pinguin când suntem încuiați în debara sunt aceleași procese care ne permit să descoperim cum va arăta viitorul când suntem încuiați în prezent. În clipa în care cineva te întreabă cât de fericit ai fi să-ți găsești iubita în pat cu poștașul, simți ceva. Probabil ceva lejer neplăcut. La fel cum generezi imaginea mentală a unui pinguin, apoi o studiezi, pentru a răspunde întrebărilor legate de aripile sale, vei genera și imaginea mentală a infidelității și apoi vei reacționa emoțional la ea, pentru a răspunde întrebărilor legate de sentimentele tale viitoare.[18] Ariile creierului care răspund emoțional la evenimente reale răspund emoțional și la evenimentele imaginare, motiv pentru care pupilele tale, probabil, s-au dilatat și tensiunea arterială, probabil, ți-a crescut, când ți-am cerut să-ți imaginezi acest gen mai special de a primi corespondența.[19] Aceasta este o metodă ingenioasă de a anticipa sentimente viitoare, pentru că felul în care ne simțim când ne imaginăm un eveniment este, de obicei, un indicator bun al felului în care ne vom simți când evenimentul chiar se va întâmpla. Dacă imaginea mentală a gâfâielilor și a genții poștale legănându-se ritmic îți provoacă accese de gelozie și valuri de furie, așteaptă-te ca un act real de infidelitate să-ți provoace aceleași senzații, chiar mai rapide și mai veridice.

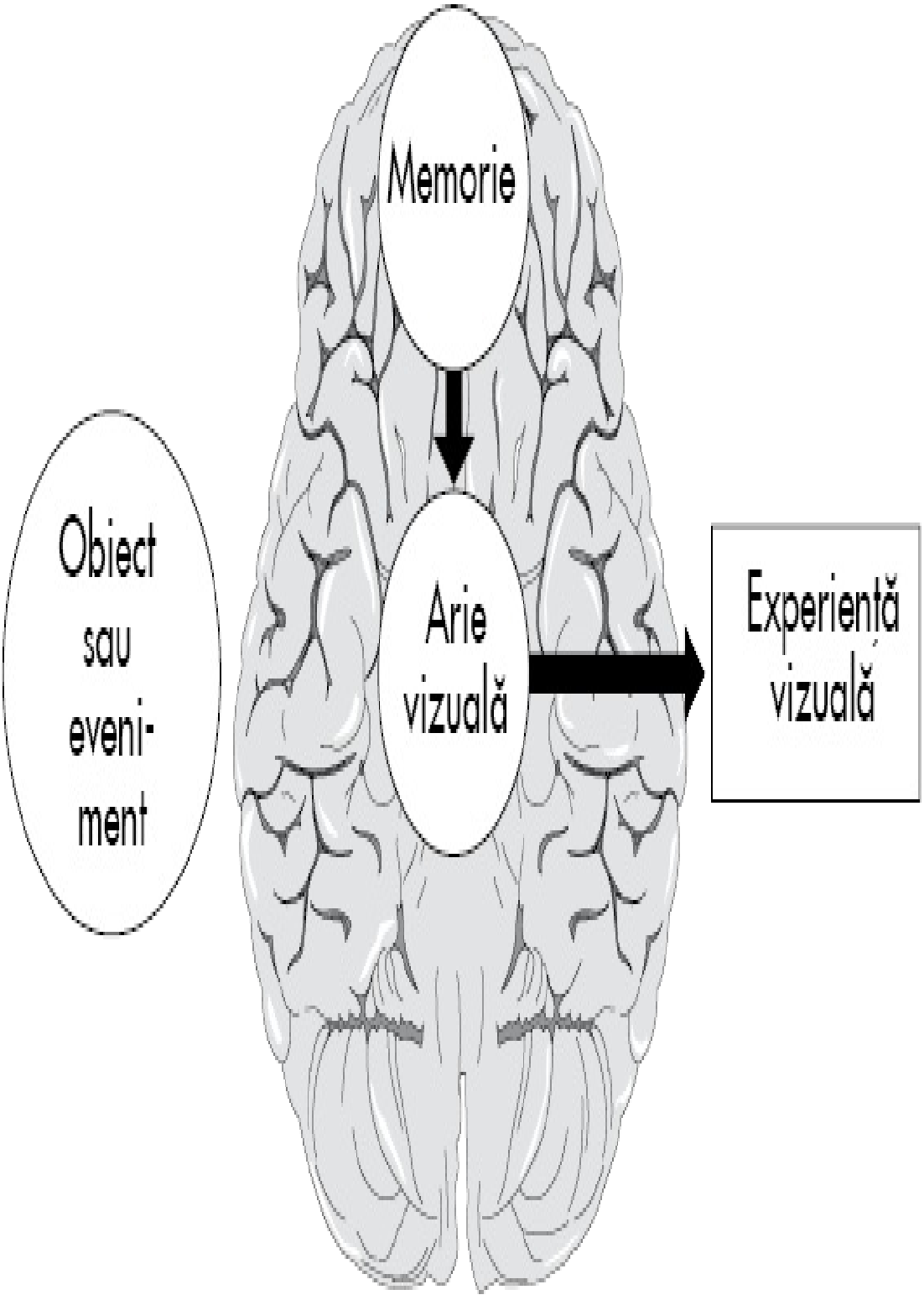
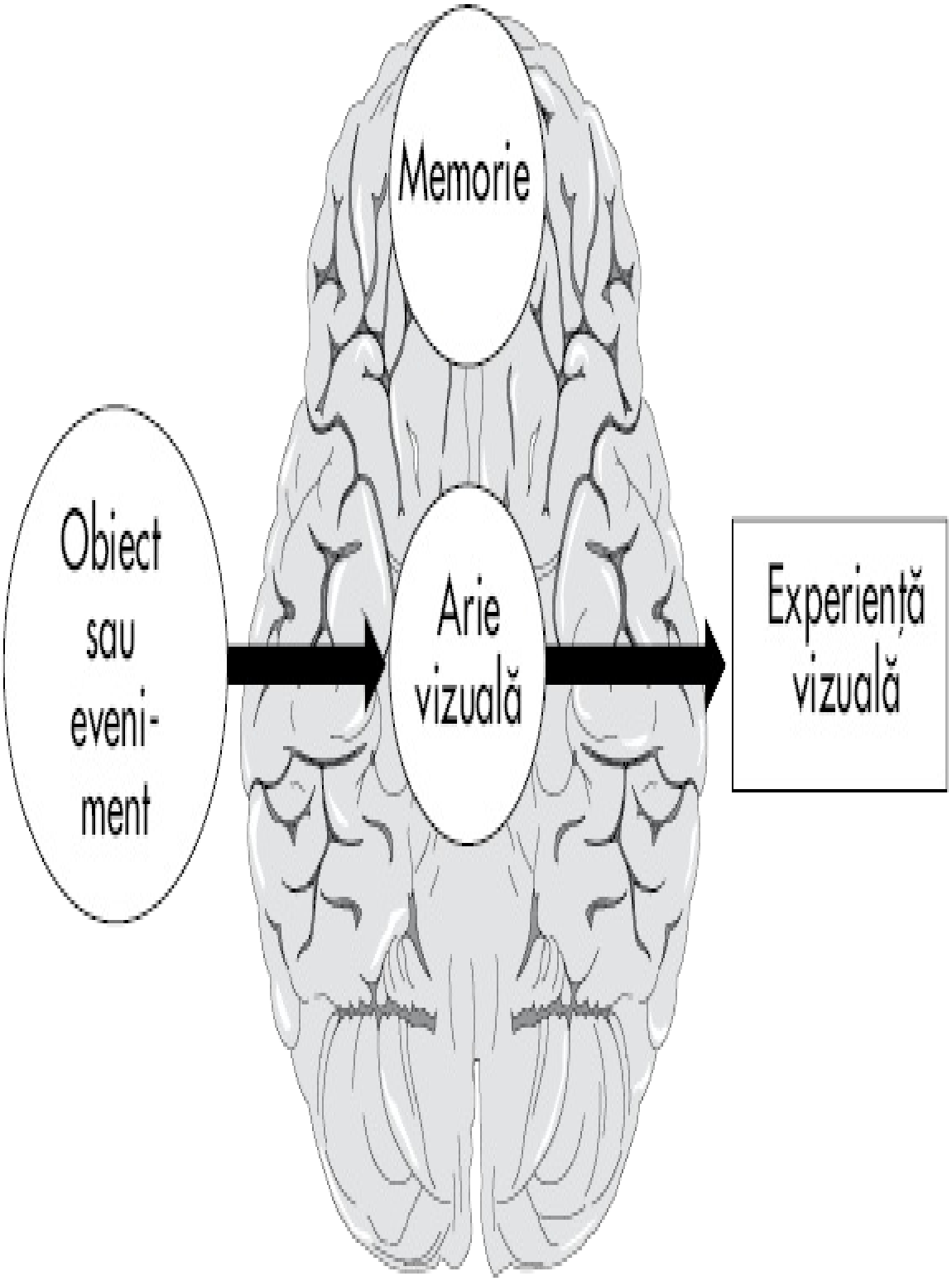

Memorie
Obiect sau eveni-ment
Arie vizuală
Experiență vizuală

Figura 10. Percepția vizuală (sus) își ia informațiile de la obiecte sau de la evenimente reale, în vreme ce imaginația vizuală (jos) își ia informațiile din memorie.


Memorie
Obiect sau eveni-ment
Arie vizuală
Experiență vizuală

Și nici măcar nu e nevoie de ceva atât de încărcat emoţional, ca infidelitatea, pentru a ilustra acest lucru. În fiecare zi spunem lucruri precum „Pizza sună destul de bine pentru mine“ și, în ciuda înţelesului literal al acestei evidenţe, nu comentăm, de fapt, proprietăţile acustice ale mozzarellei. Mai degrabă, vrem să spunem că, atunci când ne imaginăm mâncând pizza, avem o ușoară senzaţie plăcută și interpretăm această senzaţie ca pe un indicator al senzaţiei mai puternice și mai plăcute pe care am avea-o dacă am putea scoate, pur și simplu, pizza din imaginaţie, să ne-o îndesăm în gură. Când un bucătar chinez ne oferă, la aperitiv, un păianjen sote sau o lăcustă crocantă, nu trebuie să ronţăim una ca să știm cât de mult ne-ar displăcea experienţa în sine, pentru că simplul gând de a mânca insecte îi face pe cei mai mulţi occidentali să se înfioare, dezgustaţi, ceea ce ne spune că realitatea le-ar induce, cel mai probabil, o stare de vomă în toată regula. Ideea e că, în general, nu ne așezăm la birou cu o foaie de hârtie în faţă și începem să enumerăm logic punctele pro și contra unor evenimente viitoare la care ne gândim, ci ne gândim la ele simulându-le în imaginaţie și apoi notându-ne, mental, reacţiile emoţionale la aceste simulări. La fel cum pre-vede obiecte, imaginaţia pre-simte evenimente.[20]

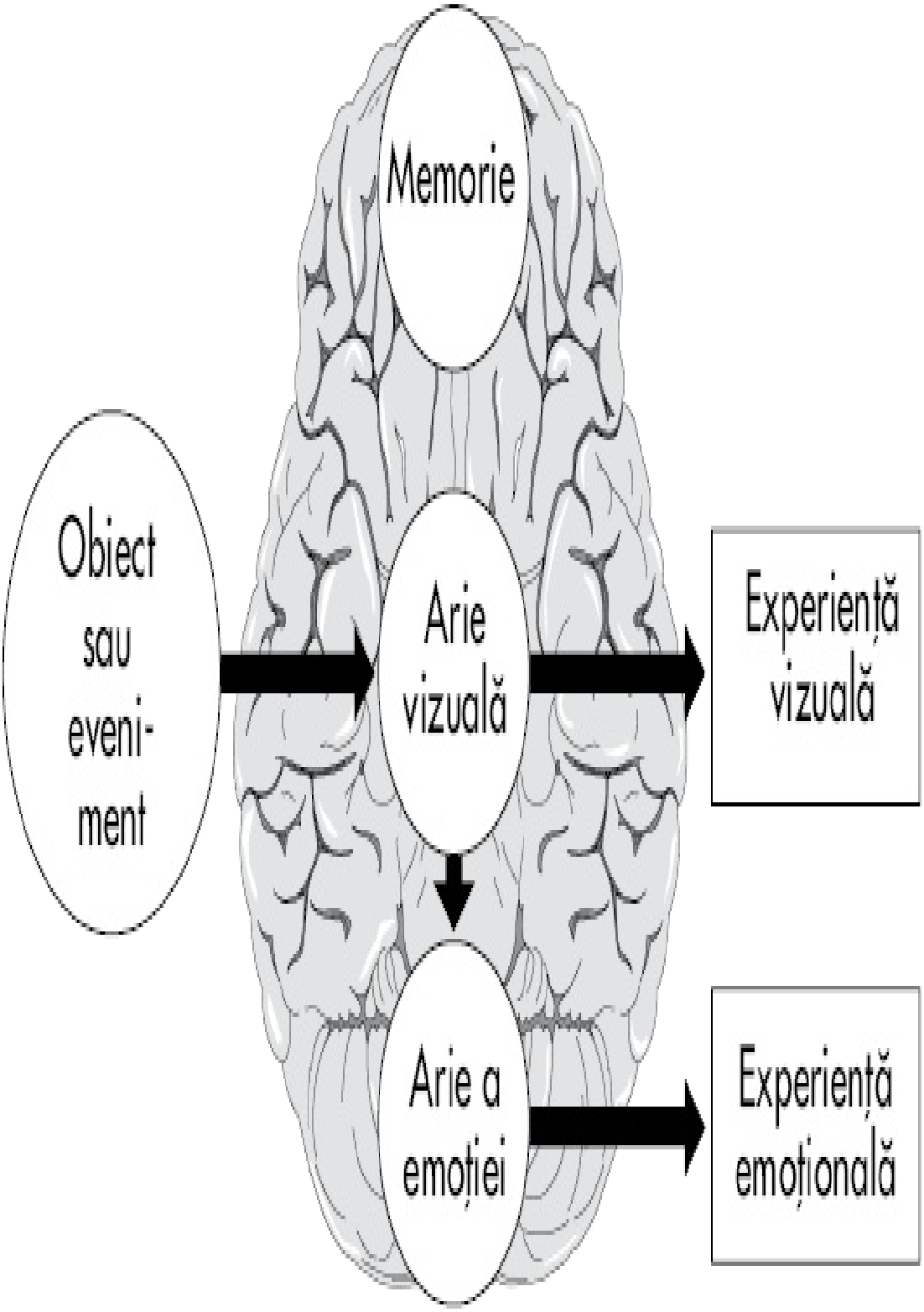
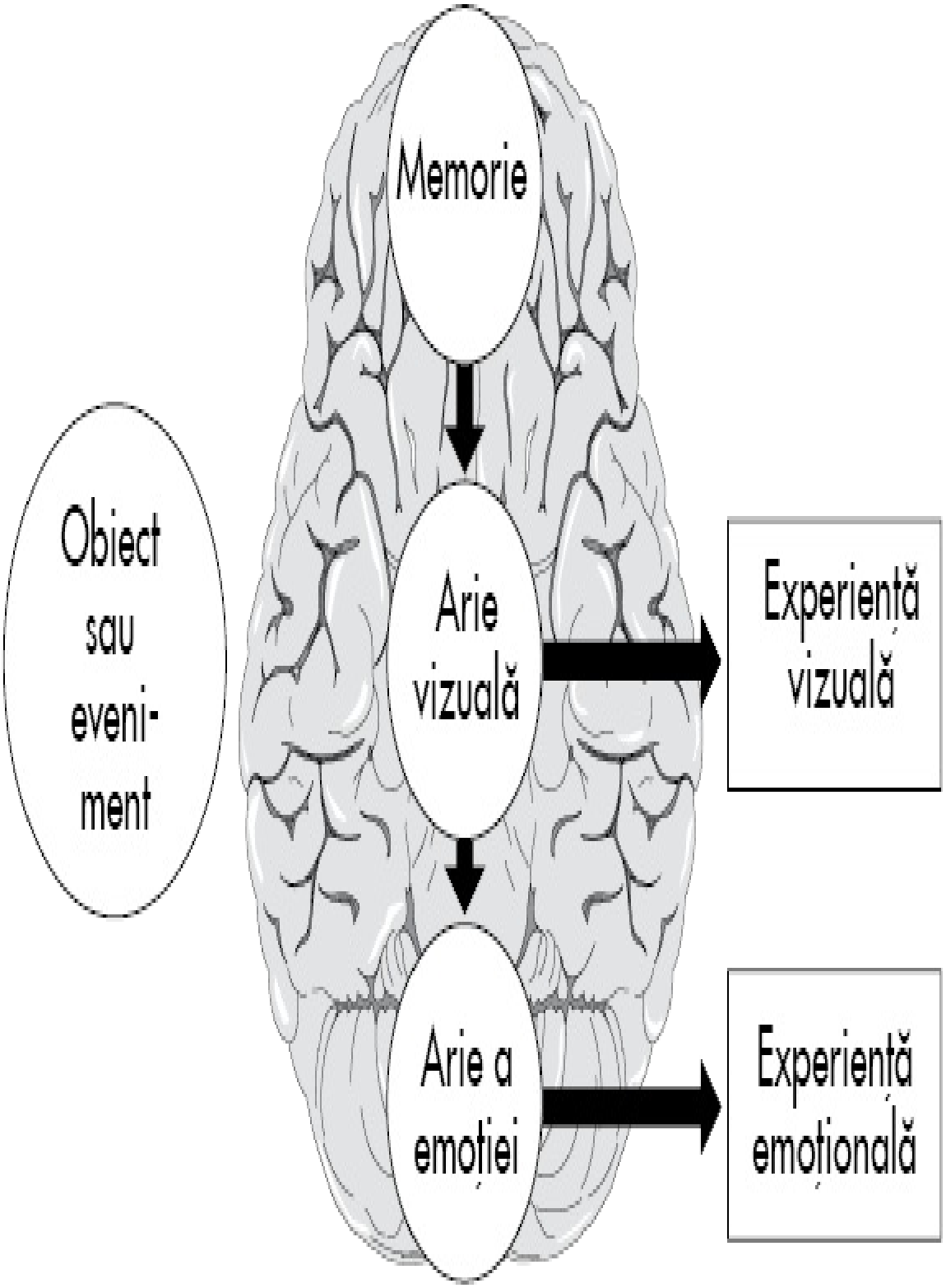

Memorie
Obiect sau eveni-ment
Arie vizuală
Experiență vizuală
Arie a emoției
Experiență emoțională

Figura 11. Şi senzaţia (sus) şi pre-senzaţia (jos) iau informaţii din aria vizuală, dar aria vizuală ia informaţiile din surse diferite.


Memorie
Obiect sau eveni-ment
Arie vizuală
Experiență vizuală
Arie a emoției
Experiență emoțională

Puterea pre-sentimentului

Pre-sentimentul ne permite adesea să ne prezicem emoţiile mai bine decât o face gândirea logică. Pentru un studiu, cercetătorii le-au oferit subiecţilor, la alegere, câte un poster: o reproducere a unui tablou impresionist sau un desen amuzant cu o pisică.[٢١] Înainte de a alege, unora dintre voluntari li s-a cerut să gândească logic ce le-ar putea plăcea sau displăcea la fiecare afiș (gânditorii), în timp ce restul au fost încurajaţi să aleagă rapid, „după instinct“ (negânditorii). Consultanţii în carieră şi cei financiari spun mereu să ne gândim mult şi bine, dacă vrem să luăm decizii perfecte, dar când cercetătorii au sunat, ulterior, subiecţii şi i-au întrebat cât de mult le plăceau noile opere de artă, gânditorii au fost cel mai puţin satisfăcuţi. În loc să aleagă posterul care i-ar fi făcut să se simtă bine, când s-au imaginat punându-l acasă pe perete, gânditorii și-au ignorat pre-sentimentele şi au ales, în schimb, posterele pe care le-ar fi aprobat un consultant de carieră sau un consilier financiar („Verdele măsliniu din tabloul lui Monet nu s-ar asorta deloc cu draperiile, în timp ce posterul cu Garfield le va arăta oaspeţilor că am un simţ al umorului sclipitor“). Negânditorii, pe de altă parte, au avut încredere în pre-sentimentele lor: și-au imaginat posterul pe perete, au luat aminte cum s-au simţit în legătură cu asta şi au presupus că, dacă imaginea mentală a posterului pe peretele de acasă i-a făcut să se simtă bine, atunci a-l vedea în realitate pe perete îi va face, probabil, să se simtă la fel. Şi au avut dreptate. Pre-sentimentele le-au permis negânditorilor să-şi prezică satisfacţia viitoare mai precis decât au făcut-o gânditorii. Într-adevăr, când sunt împiedicaţi să simtă emoţii în prezent, oamenii devin, temporar, incapabili să anticipeze cum se vor simţi în viitor.[22]

Dar pre-sentimentul are limite. Felul în care ne simţim când ne imaginăm ceva nu este întotdeauna un ghid bun asupra felului în care ne vom simţi când vom vedea, auzi, purta, avea, conduce, mânca sau săruta acel ceva. De ce închizi ochii, când vrei să vizualizezi un obiect, sau îţi astupi urechile, când vrei să-ţi aminteşti o melodie anume? Deoarece creierul tău trebuie să-şi folosească cortexurile vizual şi auditiv pentru a executa actele imaginaţiei

vizuale și auditive, iar dacă ariile respective sunt deja ocupate cu sarcinile lor principale – anume a vedea și a auzi lucruri din lumea reală –, nu pot fi disponibile pentru sarcinile imaginației.[23] Nu-ți poți imagina cu ușurință un pinguin, când ești ocupat cu observarea unui struț, pentru că văzul folosește deja părțile din creier de care are nevoie imaginația. Altfel spus, când îi cerem creierului să privească, simultan, un obiect real și unul imaginar, creierul se va uita, în mod natural, la primul, ignorându-l pe al doilea. Creierul consideră percepția realității ca fiind prima și cea mai importantă dintre îndatoririle sale și, prin urmare, cererea ta de împrumut momentan al cortexului vizual este refuzată expres și sumar. În cazul în care creierul n-ar fi avut această politică de „mai întâi realitatea“, ai trece direct pe roșu, dacă tocmai se întâmpla să-ți imaginezi cum arată un semafor verde. Regula prin prisma căreia ne este greu să ne imaginăm pinguini când ne uităm la struți ne face să ne imaginăm cu greu pofta, când suntem dezgustați; dragostea, când suntem furioși; sau foamea, când suntem sătui. Dacă un prieten ți-ar face praf mașina și apoi s-ar oferi să te ducă la un meci de baseball, săptămâna viitoare, creierul tău ar fi prea ocupat cu răspunsul emoțional față de epava mașinii, pentru a mai putea simula și răspunsul emoțional la meci. Evenimentele viitoare pot avea nevoie de acces la zonele emoționale ale creierelor noastre, dar cele actuale au aproape întotdeauna prioritate.

Limitele pre-sentimentelor

Nu putem vedea sau simți două lucruri deodată, iar creierul are priorități stricte legate de ce va vedea, auzi și simți și de ce va ignora. Cererile imaginației sunt, adesea, refuzate. Ambele sisteme, și cel emoțional, și cel senzorial, impun această regulă și, deși pare că știm când sistemul senzorial refuză cererile imaginației, habar nu avem când sistemul emoțional face același lucru. De exemplu, dacă încercăm să ne imaginăm un pinguin în timp ce privim un struț, politica creierului nu ne va permite acest lucru. Înțelegem asta, prin urmare nu ne zăpăcim niciodată și nu concluzionăm eronat că pasărea uriașă cu gâtul lung pe care o vedem acum este, de fapt, pinguinul pe care încercăm să ni-l imaginăm. Experiența vizuală rezultată dintr-un flux de

informaţii originar în realitate se numeşte văz; experienţa vizuală rezultată dintr-un flux de informaţii originar în memorie se numeşte reprezentare mentală; şi chiar dacă ambele experienţe se produc în cortexul vizual, este necesară o cantitate impresionantă de votcă pentru a le confunda.[24] Una dintre caracteristicile unei experienţe vizuale este că putem spune, aproape de fiecare dată, dacă este produsul unui obiect real sau imaginat. Dar nu şi în cazul experienţelor emoţionale. Experienţa emoţională rezultată dintr-un flux de informaţii originar în realitate se numeşte sentiment; experienţa emoţională rezultată dintr-un flux de informaţii originar în memorie se numeşte pre-sentiment; iar confundarea lor este unul dintre cele mai populare sporturi din lume.

Pentru un studiu, cercetătorii au apelat telefonic oameni din diverse părţi ale ţării şi i-au întrebat cât de satisfăcuţi erau de viaţa lor.[25] Cei care trăiau în oraşe în care întâmplător vremea era frumoasă în ziua apelului au răspuns că viaţa lor era relativ satisfăcătoare; în schimb, oamenii din oraşele în care vremea era urâtă în aceeaşi zi au spus că viaţa lor era relativ nesatisfăcătoare. Aceşti oameni au încercat să răspundă la întrebarea cercetătorului imaginându-şi viaţa lor şi apoi întrebându-se cum s-au simţit făcând asta. Creierele lor au impus regula „mai întâi realitatea“ şi au insistat să reacţioneze la vremea reală, în loc de viaţa imaginară. Dar, din câte se pare, oamenii nu ştiau că creierele lor făceau asta şi, prin urmare, au confundat sentimentele induse de realitate cu pre-sentimentele induse de imaginaţie.

Pentru un studiu asociat, cercetătorii au întrebat persoanele care frecventau o sală de fitness locală cum s-ar simţi dacă s-ar rătăci într-o drumeţie şi ar fi nevoiţi să petreacă noaptea în pădure, fără apă şi mâncare.[26] Mai exact, li s-a cerut să anticipeze care va fi senzaţia mai neplăcută: foamea sau setea. Unii subiecţi au făcut această predicţie imediat după ce alergaseră pe bandă (grupul însetat), iar alţii, înainte de a alerga pe bandă (grupul neînsetat). Rezultatele au arătat că 92% din cei din grupul însetat şi numai 61% din grupul neînsetat anticipau că, dacă s-ar pierde în pădure, setea ar fi mai neplăcută decât foamea. Aparent, oamenii însetaţi au încercat să răspundă la întrebarea cercetătorilor imaginându-şi că s-ar rătăci prin pădure, fără apă şi mâncare, şi apoi întrebându-se cum s-au simţit făcând asta. Dar creierele lor au aplicat regula „mai întâi realitatea“ şi au insistat să reacţioneze la oboseala fizică reală, în locul drumeţiei imaginare. Oamenii nu au ştiut că se întâmplă

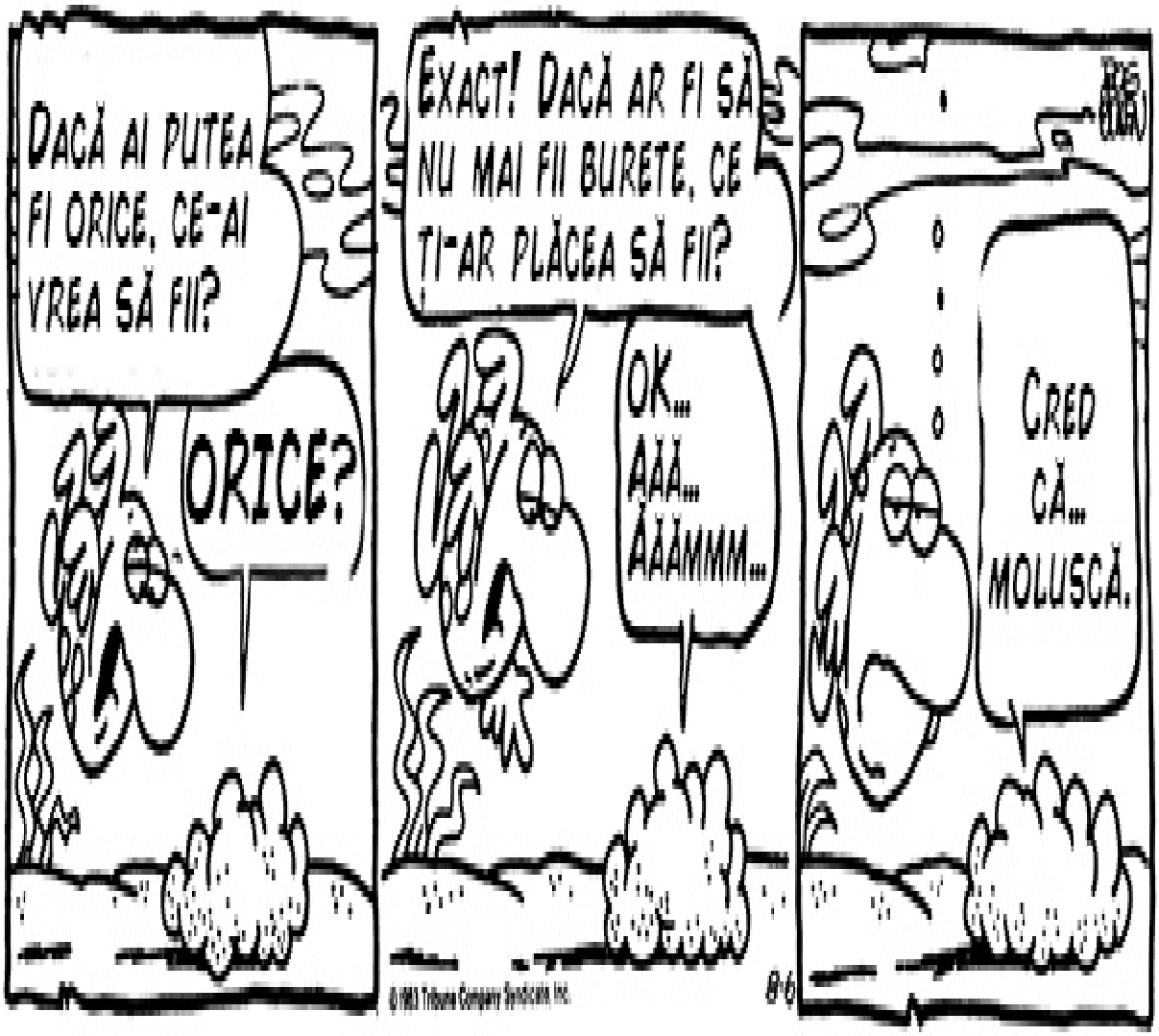
acest lucru, prin urmare, au confundat sentimentele cu pre-sentimentele.

Probabil că te-ai găsit și tu într-o enigmă similară. Ai avut o zi îngrozitoare – pisica și-a făcut nevoile pe covor, câinele pe pisică, mașina de spălat s-a stricat, Masterpiece Theatre a înlocuit World Wrestling –, iar tu ești, evident, prost dispus. Dacă încerci, în acel moment, să-ți imaginezi cât de mult ți-ar plăcea să joci cărți cu prietenii a doua zi, s-ar putea să atribui greșit sentimentele declanșate de nesimțirea animalelor și a electrocasnicelor reale („Sunt plin de nervi“) prietenilor imaginați („Nu cred că merg, pentru că Nick mă enervează de fiecare dată“). Într-adevăr, una dintre caracteristicile depresiei este că, atunci când se gândesc la evenimente viitoare, oamenii deprimați nu-și pot imagina că le vor plăcea prea mult.[27] Vacanță? Iubire? O seară în oraș? Nu, mulțumesc, o să stau aici, în beznă. Prietenii lor se satură să-i tot vadă bâjbâind prin ceața tristeții și le spun că o să treacă și asta, că întotdeauna vine lumină după întuneric, că roata se învârte și multe alte clișee importante. Dar, din punctul de vedere al celui deprimat, toate bâjbâielile sunt perfect justificate, deoarece, când își imaginează viitorul, îi este foarte greu să se simtă fericit acum și, prin urmare, e foarte greu de crezut că va fi fericit mâine. Nu ne putem simți bine în legătură cu viitorul imaginar, când suntem ocupați să ne simțim rău în prezent. Dar, în loc să ne dăm seama că acesta este rezultatul inevitabil al regulii „mai întâi realitatea“, presupunem greșit că evenimentul viitor este cauza nefericirii pe care o simțim când ne gândim la el. Confuzia aceasta pare incredibil de evidentă în cazul celor care stau pe margine, chibițând chestii de genul: „Te simți așa pentru că tata s-a îmbătat și a căzut pe verandă, mama a fost arestată pentru că l-a bătut pe tata și firma de leasing ți-a ridicat mașina pentru că n-ai mai plătit ratele – dar săptămâna viitoare ai să vezi totul cu alți ochi și îți vei dori să fi mers cu noi la operă“. Pe undeva, ne dăm seama că prietenii noștri au, probabil, dreptate. Cu toate acestea, când încercăm să trecem cu vederea, să ignorăm sau să dăm deoparte tristețea actuală și să anticipăm cum ne vom simți mâine, parcă am încerca să ne imaginăm gustul unei bezele în timp ce mestecăm ficat.[28] E normal să ne imaginăm viitorul și apoi să observăm cum ne face acest fapt să ne simțim, dar deoarece creierele noastre sunt hotărâte să răspundă evenimentelor actuale, concluzionăm, eronat, că mâine ne vom simți cum ne simțim azi.

Mai departe

Aștept de mult, mult timp să-i arăt cuiva această caricatură pe care am decupat-o dintr-un ziar din 1983 și am ținut-o, de atunci, țintuită pe un panou sau altul. Mă amuză de fiecare dată. Buretelui i se cere să-și ducă imaginația dincolo de limite – să se gândească ce și-ar dori să fie, dacă un univers de posibilități i s-ar deschide în față –, iar cel mai exotic lucru pe care și-l poate imagina este să fie o moluscă. Caricaturistul nu râde de bureți, evident, ci de noi. Fiecare om e prins într-un loc, într-un moment sau într-o circumstanță, iar încercările de a ne folosi mintea pentru a transcende acele limite sunt, cel mai adesea, pierdere de vreme. La fel ca buretele, credem că gândim „în afara cutiei“, pentru că nu putem vedea cât de mare este, de fapt, cutia. Imaginația nu poate transcende ușor granițele prezentului, iar unul dintre motive este că trebuie să împrumute instrumente care aparțin percepției. Faptul că aceste două procese trebuie să ruleze pe aceeași platformă înseamnă că uneori nu știm clar care dintre ele rulează în acel moment. Presupunem că tot ceea ce simțim când ne imaginăm viitorul este tot ceea ce vom simți când vom ajunge în punctul acela din viitor, dar, de fapt, ce simțim când ne imaginăm viitorul este, adesea, un răspuns la ce ni se întâmplă în prezent. Împărțirea timpului de lucru între percepție și imaginație este una dintre cauzele prezentismului, dar nu singura. Deci, dacă trenul încă nu a ajuns în stația ta, dacă nu ești încă gata să stingi lumina și să mergi la culcare sau dacă băieții de la Starbucks nu au început încă să se uite urât la tine în timp ce-și scot mopurile, să mai explorăm o cauză.

Glume cu animale


DACĂ AI PUTEA FI ORICE, CE-AI VREA SĂ FII?
ORICE?
EXACT! DACĂ AR FI SĂ NU MAI FII BURETE, CE TI-AR PLĂCEA SĂ FII?
OK... AĂĂ... ĂĂĂMMM...
CRED CĂ... MOLUSCĂ.
© 1983 Tribune Company Syndicate Inc.

trad. Const. Al. Ştefănescu, 1912, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)

7. Bombe cu ceas

Dar nu îţi sătura buzele cu o aşa nesănătoasă-ndestulare, Ci înfometează-le în plinătatea lor, Făcându-le roşii şi palide în feluri noi –Zece săruturi scurte ca unul, unul lung ca douăzeci. O zi de vară-ţi va părea o oră, una scurtă, Irosită în atâta plăcere.

Shakespeare, Venus şi Adonis

Nimeni nu a văzut vreodată cum zboară porcul, dar toţi am văzut cum zboară timpul. Prin urmare, de ce este mult mai uşor să ne imaginăm primul lucru decât celălalt? Pentru că, oricât de improbabil ar fi ca o masă de slănină de 100 de kilograme pe patru picioare să capete suficientă portanţă cât să decoleze, măcar un porc zburător arată a ceva, prin urmare, nu avem nici o problemă să producem o imagine mentală cu el. Talentul nostru extraordinar de a crea imagini mentale ale obiectelor concrete este unul dintre motivele datorită cărora funcţionăm atât de eficient în lumea fizică.[1] Dacă îţi imaginezi o portocală aşezată deasupra unei cutii rotunde de fulgi de ovăz şi apoi îţi imaginezi că înclini cutia, poţi previzualiza efectiv portocala căzând – şi o poţi vedea căzând într-o parte sau în alta, în funcţie de cât de rapid înclini cutia. Astfel de acte ale imaginaţiei îţi permit să raţionezi în privinţa lucrurilor pe care ţi le imaginezi şi, în consecinţă, să rezolvi probleme importante din realitate, cum ar fi cum să prinzi o portocală în poală când chiar ai nevoie de una. Dar timpul nu este o portocală. Nu are culoare, formă, greutate sau textură. Nu poate fi strivit, curăţat, împuns, lovit, vopsit sau înţepat. Timpul nu este un obiect, ci o abstracţie, prin urmare, nu poate fi ilustrat, motiv pentru care regizorii sunt nevoiţi să sugereze trecerea timpului apelând la şmecherii care implică obiecte vizibile, precum filele unui calendar zburând purtate de vânt sau limbile unui ceas rotindu-se cu viteze ameţitoare. Şi totuşi, pentru a anticipa emoţiile noastre viitoare, trebuie să ne

gândim cumva la trecerea timpului. Dacă nu putem crea o imagine mentală a unui concept abstract cum este timpul, atunci cum raționăm și ne gândim la el?

Gândire spațială

Când trebuie să raționeze în privința unei abstracții, oamenii au tendința de a-și imagina ceva concret care seamănă cu acel lucru abstract și apoi să raționeze în acea privință.[2] Pentru cei mai mulți dintre noi, spațiul este lucrul concret cu care seamănă timpul.[3] Studiile dovedesc că oamenii din toată lumea își imaginează timpul ca pe o dimensiune a spațiului, motiv pentru care spun că trecutul e în urmă, iar viitorul în față, că ne îndreptăm spre bătrânețe și privim înapoi spre copilărie, precum și că zilele trec cam la fel cum ar trece porcul, dacă ar zbura. Gândim și vorbim ca și cum chiar ne-am îndepărta de ziua de ieri, care rămâne acolo, la locul ei, spre ziua de mâine, care se află la 180 de grade. Când desenează linia timpului, occidentalii pun trecutul la stânga, arabii la dreapta[4] și chinezii în partea de jos.[5] Dar, indiferent de originea noastră și de limba în care citim, toți punem trecutul undeva – iar viitorul altundeva. Într-adevăr, când vrem să rezolvăm o problemă care implică timpul – de exemplu, „Dacă iau micul dejun înainte să scot câinele, dar după ce citesc ziarul, ce am făcut mai întâi?“ –, ne imaginăm așezând trei obiecte (mic-dejun, câine, ziar) în linie și apoi verificând care este cel mai din stânga (sau din dreapta, sau de jos, în funcție de locul de pe planetă în care ne-am născut). Raționamentul cu ajutorul metaforei este o tehnică ingenioasă care ne permite să ne remediem slăbiciunile, valorificând punctele tari – folosirea lucrurilor pe care le putem vizualiza, pentru a ne gândi, a raționa și a vorbi despre lucrurile pe care nu le putem vizualiza.

Din păcate, metaforele ne pot înșela la fel de ușor cum ne pot și lumina, iar tendința noastră de a ne imagina timpul ca pe o dimensiune a spațiului face și una, și alta. Imaginează-ți că ai reușit, împreună cu un prieten, să obții o masă la un restaurant șic pentru care se fac rezervări cu trei luni dinainte și că, după ce ați studiat meniul, ați descoperit că vreți amândoi potârniche în crustă de

wasabi. Acum, amândoi cunoașteți suficient manierele sociale pentru a recunoaște că două persoane care comandă același lucru la un restaurant de lux sunt aproximativ echivalentul a două persoane care poartă aceleași urechi de șoarece într-un restaurant de lux, așa că decideți că unul dintre voi va comanda potârniche, celălalt gâscă sălbatică și că apoi le veți împărți între voi, ah, câtă finețe! Nu vreți doar să evitați să fiți luați drept niște turiști, ci sunteți și adepții principiului că diversitatea este condimentul vieții. Există atât de puține axiome cu condimente, încât aceasta este cea mai puțin ciudată dintre ele. Într-adevăr, dacă ar fi să vă măsurăm plăcerea la finalul mesei, probabil că am afla că tu și prietenul tău sunteți mai fericiți cu aranjamentul, decât ar fi fost oricare dintre voi dacă ați fi mâncat câte o potârniche întreagă.

Dar dacă extindem această problemă în timp, se întâmplă ceva ciudat. Imaginează-ți că maître d' este atât de impresionat de manierele voastre sofisticate, încât te invită pe tine (dar, vai, nu și pe prietenul tău, căruia i-ar fi de un real folos o schimbare de look) să revii în prima zi de luni a fiecărei luni pentru un prânz gratuit la cea mai bună masă din restaurant! Dat fiind că, uneori, în bucătărie ingredientele se mai și termină, te roagă să decizi acum ce ți-ar plăcea să mănânci la fiecare dintre următoarele vizite, astfel încât el să fie pregătit să te răsfețe în stilul cu care deja te-ai obișnuit atât de rapid. Răsfoiești din nou meniul. Nu-ți place iepurele, vițelul este incorect politic, lasagna vegetariană te lasă indiferent și, pe măsură ce studiezi lista, îți dai seama că există doar patru feluri de mâncare ce se ridică la nivelul extravaganței tale deja nemăsurate: potârnichea, gâsca sălbatică, mahimahi negru și risotto cu fructe de mare și șofran. Potârnichea e, clar, preferata, ești tentat să comanzi 12 bucăți. Dar ar fi atât de gauche, atât de déclassé și, mai important, ți-ar lipsi condimentul vieții. Așa că îl rogi pe maître d' să pregătească potârnichea o dată la două luni și să compună celelalte șase prânzuri cu episoade egale de gâscă, mahimahi și risotto.

Ai fi tu elegant, mon ami, dar la mâncare tocmai ți-ai furat singur căciula.[6] Cercetătorii au studiat această experiență invitând mai mulți voluntari în laborator, pentru a lua o gustare pe săptămână, timp de mai multe săptămâni.[7] Le-au cerut unora dintre voluntari (alegătorii) să hotărască toate gustările în avans și – la fel ca tine – alegătorii au optat, în mare, pentru o doză sănătoasă de diversitate. Apoi, cercetătorii au chemat un alt grup de voluntari în laborator, săptămânal, timp de mai multe săptămâni. Le-au servit unora dintre

ei, de fiecare dată, gustarea preferată (grupul nedivers), iar altora, gustarea preferată în majoritatea ocaziilor și următoarea gustare în ordinea preferințelor, în celelalte dăți (grupul divers). Când au măsurat satisfacția subiecților pe parcursul studiului, au aflat că voluntarii din grupul nedivers erau mai satisfăcuți decât cei din grupul divers. Cu alte cuvinte, diversitatea i-a făcut pe oameni mai puțin fericiți, nu mai fericiți. Stai un pic, ceva nu miroase bine aici și nu e mahimahi. Cum poate fi diversitatea condimentul vieții, când stai cu un prieten la masă într-un restaurant de fițe, și blestemul vieții, când îți comanzi gustările pe care le vei consuma în fiecare săptămână?

Printre cele mai crude adevăruri ale vieții, este și acesta: lucrurile minunate sunt mai minunate când se întâmplă prima dată, iar aspectul lor minunat scade cu repetiția.[8] Gândește doar la prima și la ultima dată când copilul tău a spus „mama“ sau când partenerul ți-a spus „Te iubesc“ și ai să înțelegi exact ce vreau să spun. Când trăim o experiență – ascultăm o sonată anume, facem dragoste cu cineva anume, privim asfințitul de la o fereastră anume dintr-o cameră anume – în ocazii succesive, începem să ne adaptăm rapid, iar experiența ne provoacă din ce în ce mai puțină plăcere. Psihologii numesc acest lucru rutină, economiștii scăderea utilității marginale, iar noi, ceilalți, căsnicie. Dar ființele umane au descoperit două instrumente care le ajută să combată această tendință: diversitatea și timpul. Un mod de a învinge rutina este de a crește gradul de diversitate pentru experiența cuiva („Iubire, am o idee perversă – hai să privim apusul din bucătărie de data asta“).[9] Altul este creșterea intervalelor de timp care despart repetarea unei experiențe. Să ciocnești cupele de șampanie și apoi să-ți săruți iubita fix la miezul nopții ar fi un exercițiu relativ plictisitor, dacă s-ar întâmpla în fiecare seară, dar dacă o faci de Revelion și apoi mai lași un an până s-o faci din nou, experiența îți va oferi un buchet nesfârșit de plăceri, deoarece un an este destul de lung pentru ca efectele obișnuinței să dispară. Ideea e că timpul și diversitatea sunt două moduri de a evita rutina, iar dacă ai unul, nu mai ai nevoie de celălalt. De fapt (iar acesta este lucrul cel mai important, deci, pune, te rog, furculița jos și ascultă), când episoadele sunt suficient de distanțate în timp, diversitatea nu doar că nu mai este necesară, poate fi chiar costisitoare.

Pot ilustra acest fapt cu o oarecare precizie, dacă îmi permiți să apelez la câteva ipoteze rezonabile. Mai întâi, imaginează-ți că putem folosi o mașină numită hedonimetru, pentru a măsura plăcerea unei persoane în hedoni. Să

începem cu o ipoteză a preferinţei: să presupunem că prima înghiţitură de potârniche îţi provoacă, să zicem, 50 de hedoni, în vreme ce prima înghiţitură de gâscă sălbatică aduce 40 de hedoni. Asta înseamnă că preferi potârnichea, în detrimentul gâştei. Apoi, trecem la ipoteza ratei de obişnuire: să zicem că după ce ai gustat o dată dintr-un fel de mâncare, fiecare înghiţitură consecutivă, din acelaşi fel, luată în decurs de, să zicem, zece minute, îţi produce cu un hedon mai puţin decât cea precedentă. În sfârşit, ipoteza ratei de consum: să presupunem că, în mod normal, mănânci în ritm susţinut, luând o înghiţitură la 30 de secunde. Figura 13 îţi arată ce se întâmplă cu plăcerea ta, dacă plecăm de la aceste ipoteze despre preferinţe, rata de obişnuire şi cea de consum. După cum vezi, cel mai bun mod de a-ţi maximiza plăcerea, în acest caz, este să începi cu potârnichea şi apoi să treci la gâscă, după 10 înghiţituri (ceea ce se întâmplă după 5 minute). De ce să schimbi? Pentru că, după cum arată graficul, a unsprezecea îmbucătură de potârniche (luată după 5 minute şi jumătate) ţi-ar provoca doar 39 de hedoni, în timp ce o înghiţitură de gâscă încă-negustată ţi-ar oferi 40. Deci acesta este momentul exact în care tu şi prietenul tău ar trebui să faceţi schimb de farfurii, de scaune sau măcar de urechi de şoarece.[10] Dar acum priveşte figura 14 şi observă cât de radical se schimbă lucrurile când extindem acest episod gastronomic în timp, modificând rata de consum. Când înghiţiturile sunt despărţite de orice perioadă mai mare de zece minute (în acest caz, 15 minute), nu mai apare obişnuinţa, ceea ce înseamnă că fiecare îmbucătură este la fel de bună ca prima, iar o bucăţică de gâscă nu va fi niciodată mai bună decât una de potârniche. Cu alte cuvinte, dacă poţi mânca suficient de încet, diversitatea nu doar că nu mai e necesară, dar chiar e costisitoare, pentru că o îmbucătură de gâscă ţi-ar provoca întotdeauna mai puţină plăcere decât o altă îmbucătură de potârniche.

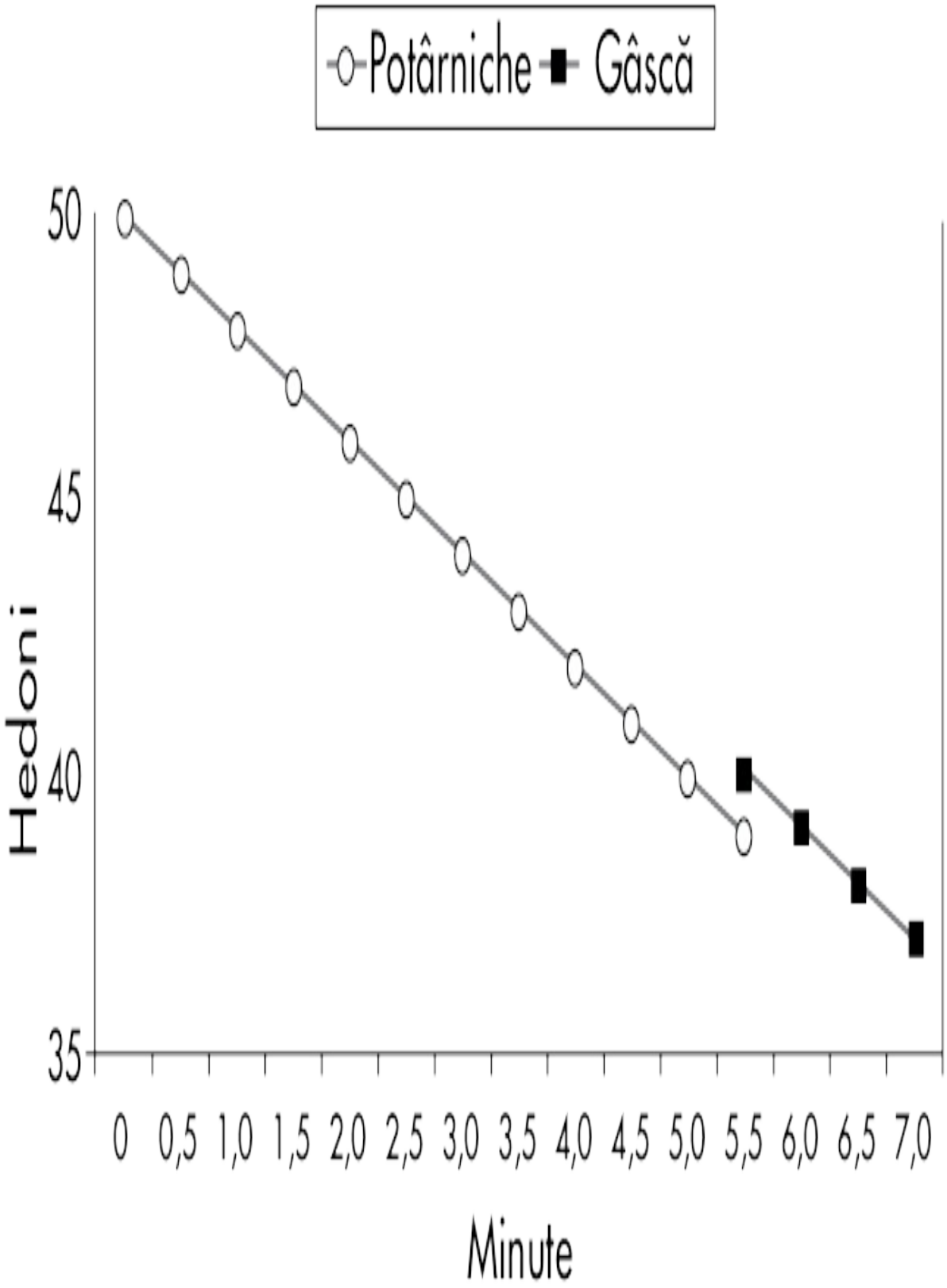

Potârniche
Gâscă
50
45
40
35
Hedoni
0
0,5
1,0
1,5
2,0
2,5
3,0
3,5
4,0
4,5
5,0
5,5
6,0
6,5
7,0
Minute

Figura 13. Diversitatea creşte plăcerea când consumul este rapid. Dacă mănânci potârnichea destul de repede, plăcerea înghiţiturilor succesive scade şi, în cele din urmă, e mai bine să treci la gâscă.

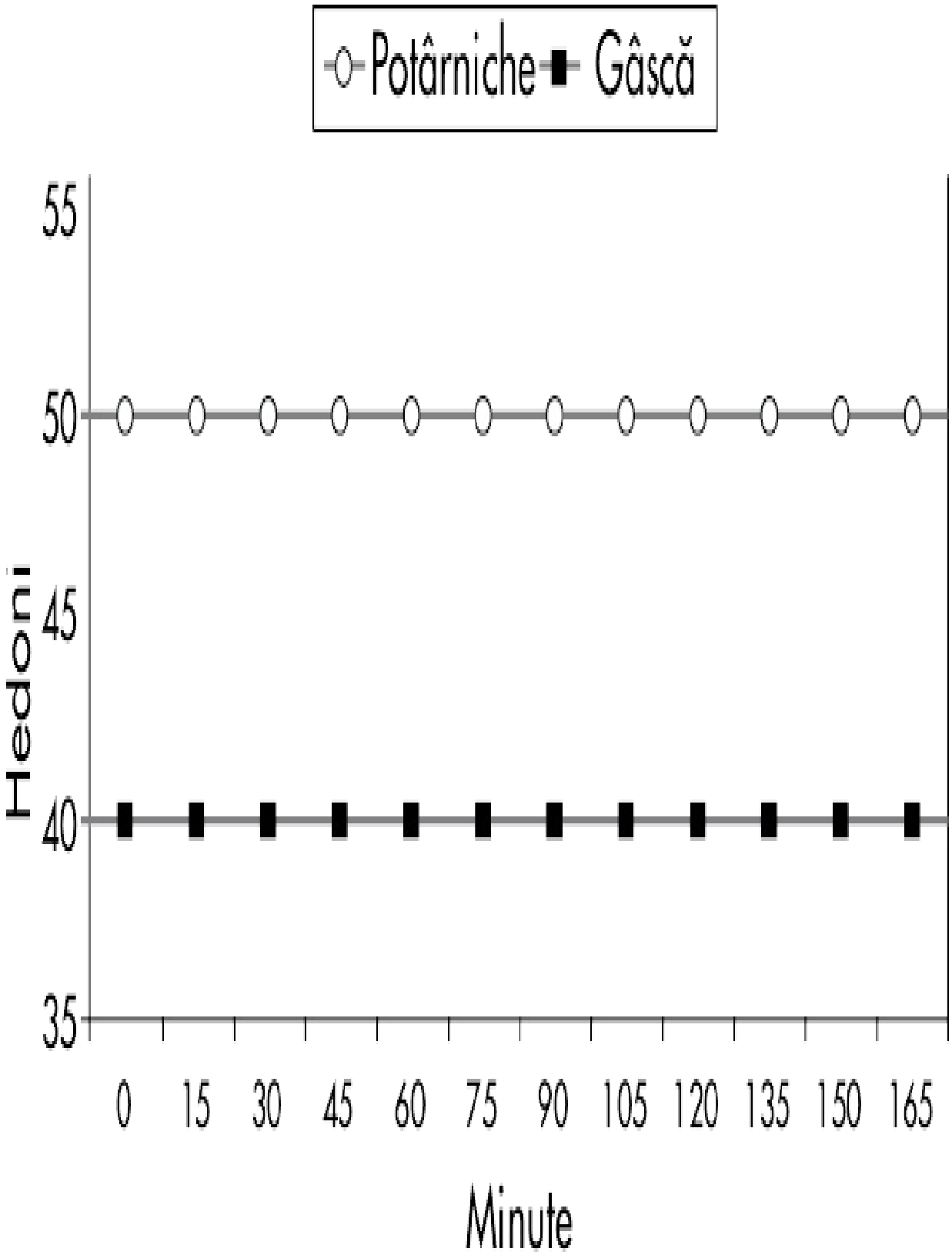

Potârniche
Gâscă
55
50
45
40
35
Hedoni
0
15
30
45
60
75
90
105
120
135
150
165
Minute

Figura 14. Diversitatea reduce plăcerea când consumul este lent. Dacă mănânci potârnichea destul de lent, plăcerea înghițiturilor succesive nu scade și gâsca ar fi întotdeauna alegerea mai proastă.

Acum, când tu și prietenul tău ați stat împreună în acel restaurant imaginar, ați comandat două feluri de mâncare, pe care să le mâncați simultan. Știați că nu aveți prea mult timp între înghițituri, așa că ați ales diversitatea pentru a condimenta puțin lucurile. Bună alegere! Dar când maître d' ți-a cerut comanda în avans, pentru o serie de mese, pe o perioadă, ai ales tot diversitatea. De ce să alegi diversitatea, când dispui deja de timp? Poți să dai vina pe metafora spațială (vezi figura 15). Întrucât te-ai gândit la feluri de mâncare depărtate în timp, imaginându-ți feluri de mâncare care erau separate de câțiva centimetri pe aceeași masă, ai presupus că ceea ce era valabil pentru felurile separate spațial ar fi fost valabil și pentru cele separate temporal. Când felurile de mâncare sunt separate de spațiu, este perfect firesc să cauți diversitatea. În fond, ți-ar plăcea să te așezi la o masă cu 12 meniuri identice de potârniche? Ne plac tăvițele cu mostre, platourile cu gustări diverse și bufetele de tipul mănânci-cât-poți pentru că vrem – și ar trebui să vrem – o diversitate de alternative pe care le vom experimenta într-un singur episod. Problema e că, atunci când raționăm în metafore și ne gândim la o duzină de mese succesive într-o duzină de luni succesive, de parcă ar fi o duzină de farfurii înșirate pe o masă lungă, în fața noastră, tratăm eronat alternativele secvențiale, ca și cum ar fi simultane. Este greșit, pentru că alternativele secvențiale au deja timpul de partea lor, prin urmare, diversitatea le face mai puțin satisfăcătoare.

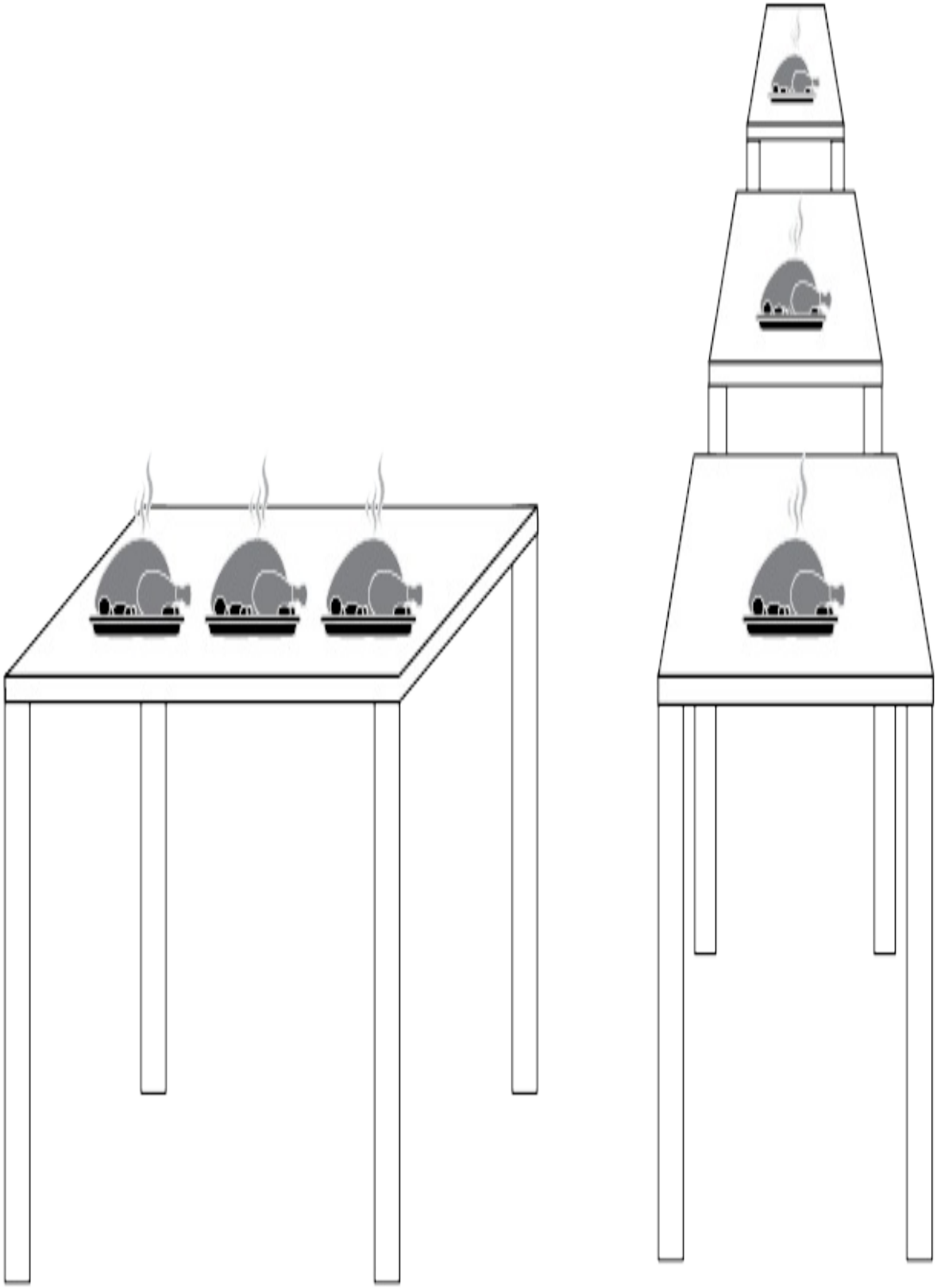


Figura 15. Consumul simultan (stânga) necesită diversitate,cel secvenţial (dreapta), nu, deci greşim când ne gândim la experienţele secvenţiale la fel ca la cele simultane.

Începând de acum

Deoarece timpul este greu de imaginat, uneori ni-l imaginăm ca pe o dimensiune a spaţiului. Iar alteori nu ni-l imaginăm deloc. De exemplu, când ne imaginăm evenimente viitoare, imaginile noastre mentale vor include, de obicei, persoanele, locurile, cuvintele şi acţiunile relevante, dar rareori o indicaţie clară a momentului când acele persoane, în acele locuri, vorbesc şi acţionează. Când ne imaginăm descoperind infidelitatea iubitei, în noaptea de Anul Nou, imaginea mentală seamănă destul de mult cu o imagine mentală a noastră descoperind infidelitatea de Purim, de Halloween sau de Paştele ortodox pe rit vechi. Într-adevăr, imaginea mentală a descoperirii soţiei în pat cu poştaşul în noaptea de Anul Nou se schimbă radical dacă înlocuieşti soţia cu frizerul sau pat cu discuţie, dar aproape deloc, dacă înlocuieşti Anul Nou cu Ziua Recunoştinţei. De fapt, este aproape imposibil să faci această ultimă schimbare, pentru că, vai, nu există nimic de schimbat în imaginea mentală. Putem studia o imagine mentală şi putem vedea cine ce face şi unde, dar nu şi când. În general, imaginile mentale sunt atemporale.[11]

Aşadar, cum decidem ce vom simţi în legătură cu lucrurile care urmează să se întâmple în viitor? Răspunsul este că avem tendinţa de a ne imagina cum ne vom simţi dacă acele lucruri s-ar întâmpla acum, apoi admitem, oarecum, că acum şi mai târziu nu sunt exact acelaşi lucru. De pildă, întreabă un adolescent heterosexual cum s-ar simţi dacă s-ar trezi chiar acum la uşă cu o fată de la Budweiser, în bikini şi gângurind disperată după un masaj. Reacţia lui ar fi vizibilă. Ar zâmbi, ochii i s-ar mări, pupilele i s-ar contracta, obrajii i s-ar înroşi, iar celelalte sisteme ar răspunde aşa cum a intenţionat natura. Acum, dacă întrebi un alt adolescent exact acelaşi lucru, dar înlocuieşti chiar acum cu peste 50 de ani, vei observa aproximativ acelaşi răspuns iniţial. Într-

adevăr, pentru o clipă, ai putea chiar suspecta că acest al doilea adolescent se concentrează cu totul asupra imaginii mentale a zeiței în picioarele goale, cu buzele ei voluptoase, și că omite să ia în calcul faptul că acest eveniment imaginar ar urma să aibă loc peste o jumătate de secol. Dar dă-i un pic de timp – să zicem, câteva sute de milisecunde. Pe măsură ce trec milisecundele, vei observa că explozia inițială de entuziasm se calmează, odată ce ia în calcul data evenimentului, își dă seama că adolescenții au un set de nevoi, iar bunicii altul, și concluzionează corect că apariția statuară a unei nimfe nubile, probabil, nu va mai fi la fel de excitantă în anii de aur, cum ar fi în prezentul încărcat de testosteron. Schimbarea de poziție este destul de revelatoare, deoarece sugerează că, atunci când i s-a cerut să-și imagineze evenimentul viitor, adolescentul a început prin a și-l imagina ca și cum s-ar întâmpla în prezent și abia apoi a luat în considerare faptul că evenimentul va avea loc în viitor, când maturitatea își va fi consolidat, inevitabil, poziția în ochii și în raport cu libidoul său.

De ce contează asta? În fond, prin analiza finală adolescentul a luat în calcul faptul că acum și peste cinci decenii nu înseamnă același lucru, deci cui îi pasă că s-a gândit la asta după ce a fost fascinat, pentru moment, de imaginea mentală a vulpiței de pe Planeta Bud? Mie. Și ar trebui să-ți pese și ție. Imaginându-și evenimentul ca și cum s-ar întâmpla acum și apoi calculând că urmează, de fapt, să se întâmple mai târziu, adolescentul nostru a folosit o metodă de raționament care este destul de întâlnită, dar care conduce, inevitabil, la greșeli.[12] Pentru a înțelege natura acestei erori, să ne oprim la un studiu pentru care subiecților li s-a cerut să spună câte țări africane cred ei că fac parte din ONU.[13] În loc să răspundă imediat la întrebare, voluntarilor li s-a cerut să raționeze folosind metoda gândirii-răzgândirii. Unii voluntari au trebuit să spună cu cât este numărul mai mic sau mai mare decât 10, iar alții să spună cu cât este mai mic sau mai mare decât 60. Altfel spus, subiecților li s-a dat un punct de început arbitrar și li s-a cerut să-l corecteze, până ajungeau la un punct de final corespunzător – la fel cum adolescentul a folosit imaginea unei femei atrăgătoare în momentul prezent ca punct de început („Sunt superexcitat“) și apoi a corectat-o, pentru a ajunge în punctul final al raționamentului său („Dar, dat fiind că voi avea 67 de ani când se vor întâmpla toate acestea, probabil că nu voi mai fi chiar atât de excitat“).

Problema cu această metodă de raționament este că punctele de început au

impact profund asupra celor finale. Subiecţii care au început cu numărul 10 au răspuns că sunt în jur de 25 de ţări africane în ONU, în timp ce subiecţii care au pornit de la 60 au spus că ar fi în jur de ٤٥. De ce au fost răspunsurile atât de diferite? Pentru că voluntarii şi-au început sarcina întrebându-se dacă punctul de început ar putea fi răspunsul corect, apoi, dându-şi seama că nu poate fi, au avansat câte puţin către unul mai rezonabil („١٠ nu au cum să fie. Poate ١٢? Nu, tot prea puţine. ١٤? Oare ٢٥?“).[14] Din păcate, din pricina faptului că acest proces necesită timp şi atenţie, grupul care a început de la 10 şi cel care a început de la 60 au obosit şi au renunţat înainte de a se întâlni pe undeva pe la mijloc. Nu e chiar atât de ciudat. Dacă pui un copil să numere crescător de la 0 şi pe altul să numere invers de la un milion, poţi fi destul de sigur că, atunci când, în sfârşit, vor obosi, vor renunţa şi vor pleca să caute ouă pe care să ţi le arunce în uşa garajului, vor fi ajuns la numere foarte diferite. Punctele de început contează, pentru că sfârşim, adesea, aproape de ele.

Cei care prezic sentimente viitoare imaginându-şi un eveniment viitor ca şi cum s-ar întâmpla în prezent şi apoi corectând localizarea evenimentului în timp fac aceeaşi eroare. De pildă, subiecţilor unui alt studiu li s-a cerut să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce spaghete bologneze în dimineaţa sau în după-amiaza următoare.[15] Unora dintre participanţi le era foame când au făcut această predicţie, altora nu. Când au făcut aceste predicţii în condiţii ideale, voluntarii au prezis că le-ar plăcea spaghetele mai mult după-amiaza decât dimineaţa, iar foamea pe care o simţeau în acel moment a avut un impact redus asupra predicţiilor lor. Dar alţi participanţi au făcut estimările în condiţii mai puţin decât ideale. Anume, li s-a cerut să facă predicţia în acelaşi timp cu îndeplinirea unei alte sarcini, aceea de a identifica note muzicale. Cercetările au arătat că executarea simultană a unei a doua sarcini, precum aceasta, îi face pe oameni să rămână foarte aproape de punctul de început. Şi, într-adevăr, când au făcut predicţii în timp ce identificau notele muzicale, subiecţii au prezis că le-ar plăcea spaghetele la fel de mult şi dimineaţă, şi după-amiază. Mai mult, foamea a avut un impact puternic asupra predicţiilor, astfel că voluntarii cărora le era foame au spus că le-ar plăcea spaghetele a doua zi (indiferent de când le vor fi mâncat), iar cei sătui au prezis că le-ar displăcea a doua zi (indiferent de când le vor fi mâncat). Acest tipar al rezultatelor sugerează că toţi voluntarii au făcut predicţiile după metoda gândirii-răzgândirii: mai întâi, şi-au imaginat cât le-ar

plăcea spaghetele în prezent („Mmm!“, dacă le era foame, „Bleah!“, dacă erau sătui) și au folosit pre-sentimentul ca punct de început pentru anticiparea plăcerilor de mâine. Apoi, la fel ca ipoteticul nostru adolescent, care și-a corectat raționamentul când s-a gândit că aprecierea actuală a curbelor siluetei unei tinere va fi, probabil, diferită peste 50 de ani, subiecții și-au corectat și ei raționamentul, gândindu-se la momentul din zi în care ar urma să mănânce pastele („Spaghete la cină sună nemaipomenit, dar la micul-dejun? Bleah!“). Oricum, participanții care au făcut predicțiile în timp ce identificau note muzicale nu și-au putut corecta raționamentul și, astfel, punctele lor de final au fost destul de apropiate de cele de început. Pentru că folosim, în mod natural, sentimentele actuale ca punct de început, când încercăm să anticipăm sentimente viitoare, ne așteptăm ca, în viitor, să ne simțim un pic prea asemănător cu felul în care ne simțim acum.١٦

Aproape nimic

Dacă nu ai vreun talent special sau diformități stranii și nutrești, în secret, dorința de a ajunge în Cartea Recordurilor Guinness, iată ceva ce poți încerca: dă buzna în biroul șefului luni dimineață și spune: „Sunt în firmă de ceva timp, cred că rezultatele mele au fost excelente și aș vrea o tăiere a salariului cu 50%… deși m-aș mulțumi și cu 10%, dacă doar atât poate suporta firma deocamdată…“ Tipii de la Guinness își vor lua notițe cu foarte mare atenție, pentru că în lunga și litigioasa istorie a relațiilor de muncă este improbabil că a mai cerut cineva vreodată o tăiere de salariu. Într-adevăr, oamenii urăsc reducerile de salarii, dar cercetările sugerează că motivul pentru care le urăsc are prea puțin de a face cu salariul, cât cu reducerea. De exemplu, când sunt întrebați dacă ar prefera o slujbă unde ar câștiga 30 000 de dolari în primul an, 40 000 în al doilea și 50 000 în al treilea an, sau una pentru care ar încasa 60 000 de dolari, apoi 50 000, după care 40 000, în general, oamenii preferă slujba cu salariu crescător, în ciuda faptului că ar câștiga mai puțin în total, în cei trei ani.[17] E cel puțin ciudat. De ce ar fi oamenii dispuși să-și reducă venitul total pentru a evita o reducere de salariu?

Comparații cu trecutul

Dacă ai ațipit vreodată, seara, cu televizorul dat tare și în altă seară te-a trezit sunetul înfundat al unui singur pas, știi deja răspunsul. Creierul uman nu este foarte sensibil la intensitatea generală a stimulării, dar este extraordinar de sensibil la diferențe și la schimbări – adică la intensitatea relativă a stimulării. De exemplu, dacă te-aș lega la ochi și ți-aș spune să ții un cub de lemn în mână, ți-ai da seama dacă aș pune peste el un pachet de gumă? Răspunsul corect este: „Depinde“; și depinde de masa cubului. Dacă ar cântări doar 30 de grame, ai observa imediat creșterea cu 500% în greutate, când aș adăuga un pachet de gumă de ١٥٠ de grame. Dar dacă ar cântări ٥ kilograme, n-ai observa niciodată cele 3 procente în plus. Nu există răspuns la întrebarea „Pot oamenii să simtă 2 kilograme?“, deoarece creierul nu detectează kilograme, iar schimbările în materie de kilograme și diferențele în materie de kilograme, iar același lucru se întâmplă cu aproape fiecare proprietate fizică a unui obiect. Sensibilitatea noastră la valorile relative, mai degrabă decât la cele generale, nu se limitează doar la proprietăți fizice, precum masa, luminozitatea sau volumul. Se extinde și la proprietăți subiective, cum sunt valoarea, calitatea și prețul.[18] De pildă, cei mai mulți dintre noi ar prefera să conducă până în celălalt capăt al orașului, pentru a economisi 50 de dolari la achiziționarea unui radio de 100 de dolari, dar nu și la cumpărarea unei mașini de 100 000 de dolari, pentru că 50 de dolari par o avere când cumpărăm un aparat de radio („Uau, la Target am văzut același radio la jumătate de preț!“), dar o nimica toată când e vorba de o mașină („De parcă aș traversa tot orașul doar ca să iau mașina asta la o reducere de ٠,٠٥٪!“).[19]

Economiștii clatină din cap în fața unui astfel de comportament și îți vor spune corect că, în contul din bancă, ai valori absolute, nu „procente din“. Dacă merită să traversezi orașul pentru a economisi 50 de dolari, atunci nu contează pe ce articol îi economisești, pentru că fie că se duc pe benzină, fie pe mâncare, banii nu știu pe ce sunt cheltuiți.[20] Dar genul acesta de argumente economice se lovește de un zid de indiferență, pentru că oamenii nu gândesc în valori absolute. Oamenii gândesc în valori relative, iar 50 de

dolari sunt sau nu sunt o mulțime de bani, în funcție de valoarea la care sunt relativi (motiv pentru care cei cărora nu le pasă dacă managerul fondului lor mutual ia un comision de 0,5 sau de 0,6% din investiție vor pierde totuși ore răsfoind ziarele de duminică, în căutarea unui cupon care să le ofere o reducere de 40% din prețul pastei de dinți). Agenții de bursă, politicienii și alți agenți de influență cunosc obsesia noastră pentru valorile relative și sunt obișnuiți să o folosească în favoarea lor. De pildă, o stratagemă veche de când lumea este cea în care îi ceri cuiva să plătească un preț nerealist de mare („Vreți să veniți vineri la întâlnirea asociației Salvați Urșii, iar sâmbătă la marșul de protest de la grădina zoologică?“), înainte de a le cere mai puțin („Bine, atunci puteți dona 5 dolari asociației?“). Studiile arată că este mult mai probabil ca oamenii să accepte să plătească un preț mic, după ce li s-a cerut un preț mare, în parte deoarece acest lucru face prețul mic mult mai suportabil.[21]

Deoarece valoarea subiectivă a unui lucru este relativă, aceasta se modifică și deviază în funcție de termenul de comparație. De exemplu, în fiecare dimineață, pe drumul spre birou, mă opresc la Starbucks-ul din cartier și îi înmânez băiatului de după tejghea 1,89 dolari, iar acesta îmi dă jumătate de litru de cafea mai bună decât media cafelelor. Habar n-am ce costuri suportă Starbucks pentru a face acea cafea și n-am nici cea mai vagă idee de ce au ales ei să-mi ceară acest preț anume, dar știu că, dacă m-aș opri la ei într-o dimineață și aș afla că prețul a sărit brusc la 2,89 dolari, aș face imediat unul din două lucruri: aș compara noul preț cu cel pe care obișnuiam să-l plătesc, aș ajunge la concluzia că Starbucks vinde o cafea al naibii de scumpă și mi-aș cumpăra o cană de călătorie, ca să-mi iau cafeaua de acasă; sau aș compara noul preț cu prețul altor lucruri pe care le-aș putea lua cu aceiași bani (ca, de exemplu, două markere, o crenguță de bambus artificial sau o sutime din setul de CD-uri The Complete Miles Davis at Montreux) și aș concluziona că respectiva cafea e un chilipir. În teorie, aș putea face oricare dintre aceste două comparații, deci pe care aș face-o, în realitate?

Știm amândoi răspunsul: pe cea ușoară. Când văd un pahar de cafea la ٢,٨٩ dolari, mi-e mult prea ușor să îmi amintesc cât am dat pe cafea cu o zi în urmă și nu chiar atât de ușor să-mi imaginez toate celelalte lucruri pe care le-aș putea cumpăra cu aceiași bani.٢٢ Deoarece îmi este infinit mai ușor să îmi amintesc trecutul, decât să generez posibilități noi, voi fi tentat să compar

prezentul cu trecutul, chiar dacă ar trebui să-l compar cu posibilul. Şi, într-adevăr, asta ar trebui să fac, deoarece chiar nu contează cât a costat cafeaua ieri, acum o săptămână sau pe vremea administraţiei Hoover. În acest moment, am o sumă absolută de cheltuit şi singura întrebare la care trebuie să răspund este cum să o cheltuiesc pentru a-mi maximiza satisfacţia. Dacă un embargo internaţional asupra boabelor de cafea ar face ca preţul cafelei să explodeze la 10 000 de dolari cana, singura întrebare pe care ar trebui să mi-o pun ar fi: „Ce altceva mai pot face cu 10 000 de dolari şi mi-ar aduce asta mai multă sau mai puţină satisfacţie decât o cană de cafea?“ Dacă răspunsul este „mai multă“, ar trebui să plec. Dacă răspunsul e „mai puţină“, ar trebui să cumpăr o cafea. Şi un contabil cu un bici.

Faptul că ne este atât de uşor să ne amintim trecutul, prin comparaţie cu a genera posibilul, ne face să luăm o mulţime de decizii stranii. De exemplu, oamenii sunt mai înclinaţi să cumpere un pachet de vacanţă redus de la 600 la 500 de dolari decât un pachet similar care costă 400 de dolari şi care în ziua precedentă se vindea cu 300.[23] Ne este mai uşor să comparăm preţul nou al pachetului cu vechiul său preţ decât cu preţul altor lucruri pe care le-am putea cumpăra, astfel că sfârşim prin a alege o ofertă proastă care a devenit decentă, în locul unei oferte bune care a fost, la un moment dat, excelentă. Aceeaşi tendinţă ne determină să tratăm diferit lucrurile care au un „trecut memorabil“ faţă de cele care nu au. De exemplu, imaginează-ţi că ai în portofel o bancnotă de 20 de dolari şi un bilet la un concert, de 20 de dolari, dar, când ajungi la concert, îţi dai seama că ai pierdut biletul. Ai cumpăra altul? Cei mai mulţi spun că nu.٢٤ Acum imaginează-ţi că, în loc de o bancnotă de 20 de dolari şi de un bilet de 20 de dolari, ai două bancnote de 20 de dolari în portofel, iar când ajungi la concert descoperi că ai pierdut o bancnotă. Ai cumpăra un bilet la concert? Cei mai mulţi spun că da. Nu e nevoie de un expert în logică să-ţi dai seama că cele două exemple sunt identice, în toate felurile care contează: în ambele cazuri ai pierdut o bucată de hârtie care valora 20 de dolari (ori un bilet, ori o bancnotă) şi în ambele cazuri trebuie să decizi pe moment dacă vei cheltui banii pe care-i mai ai în portofel pe un bilet de concert. Cu toate acestea, încăpăţânarea cu care insistăm să comparăm prezentul cu trecutul ne face să raţionăm diferit faţă de cele două situaţii echivalente funcţional. Când pierdem o bancnotă de 20 de dolari şi apoi ne gândim dacă să cumpărăm atunci prima dată biletul la concert, concertul nu are trecut, prin urmare, comparăm corect costul acestuia

cu alte posibilități („Să dau 20 de dolari, ca să văd concertul, sau să cumpăr niște mănuși din piele de rechin?“). Dar dacă pierdem un bilet pe care deja l-am achiziționat și ne gândim dacă „să-l înlocuim“, concertul are un trecut, așa încât comparăm costul actual al concertului (40 de dolari) cu cel precedent (20 de dolari) și nu prea mai vrem să vedem un spectacol al cărui preț s-a dublat deodată.

Comparații cu posibilul

Facem greșeli când comparăm cu trecutul în loc să comparăm cu posibilul. Când o facem totuși și pe aceasta din urmă, tot facem greșeli. De exemplu, dacă ești ca mine, camera ta de zi este un minidepozit de lucruri durabile, de la fotolii și lămpi la televizoare și sisteme audio. Probabil, ai colindat un pic prin magazine, înainte să cumperi toate acestea, și, probabil, le-ai comparat pe cele pe care le-ai achiziționat în cele din urmă cu câteva alternative – alte lămpi din același catalog, alte fotolii din showroom, alte sisteme audio de pe raft sau alte televizoare din același mall. În loc să decizi dacă vei cheltui banii, decideai cum să-i cheltuiești, iar toate modurile posibile de a cheltui banii îți erau întruchipate de tipii drăguți care voiau acei bani. Acești oameni simpatici te-au ajutat să treci peste tendința naturală de a compara cu trecutul („Chiar e acest televizor mult mai bun decât cel vechi?“), ușurându-ți extrem de mult comparația cu posibilul („Când le vezi în magazin unul lângă altul, Panasonicul are o imagine mult mai clară decât Sony“). Suntem atât de ușor de dus de nas de astfel de comparații, încât vânzătorii chiar fac eforturi să se asigure că se întâmplă asta.

În general, oamenilor nu le place să cumpere cel mai scump lucru dintr-o categorie, prin urmare, magazinele își pot crește vânzările expunând câteva articole foarte scumpe, pe care nu le cumpără nimeni, în realitate („Dumnezeule, o sticlă de Château Haut-Brion Pessac-Léognan din ’82 se vinde cu 500 de dolari!“), dar care fac ca articolele mai puțin scumpe să pară chilipiruri, prin comparație („O să rămân la acest Sauvignon Blanc, de 60 de dolari“).[25] Agenții imobiliari lipsiți de scrupule își duc clienții în hrube

dărăpănate localizate convenabil, între un salon de masaj şi traficantul de droguri al străzii, înainte să le prezinte casele obişnuite pe care chiar speră să le vândă, pentru că ruinele fac din casele obişnuite ceva extraordinar („Ah, uite, iubi, nu e nici un ac de seringă în faţa casei!“).[26] Comparaţiile pe care le facem pot fi influenţate de posibilităţi extreme, precum vinurile extravagante şi casele dărăpănate, dar pot fi influenţate şi de adăugarea de posibilităţi suplimentare identice cu cele la care deja ne gândim. De exemplu, pentru un studiu, mai mulţi medici au citit despre medicamentul X şi apoi au fost întrebaţi dacă l-ar prescrie pacienţilor cu artroză.[27] În mod evident, medicii au luat în calcul valoarea medicamentului, deoarece numai 28% au spus că nu l-ar prescrie. Dar când un alt grup de medici a fost întrebat dacă ar prescrie medicamentul X sau medicamentul Y, la fel de eficient, unui bolnav de artroză, 48% din ei au ales să nu prescrie nici unul dintre tratamente. Din câte se pare, adăugarea unui medicament la fel de eficient pe lista posibilităţilor a făcut dificilă decizia medicilor, determinându-i pe mulţi dintre ei să nu prescrie nici un tratament. Dacă te-ai surprins vreodată spunând „Mi-e atât de greu să aleg între filmele astea două, încât cred că o să stau acasă şi o să mă uit la reluări“, atunci ştii de ce au făcut medicii greşeala pe care au făcut-o.[28]

Unul dintre cele mai înşelătoare aspecte ale acestui gen de comparaţii este că ne fac să fim atenţi la orice atribut care diferenţiază între posibilităţile comparate.[29] Am petrecut, probabil, unele din cele mai nefericite ore din viaţa mea în magazine în care voiam să stau cel mult 15 minute. Mă opresc la mall, în drum spre picnic, parchez maşina, fug înăuntru şi mă aştept să ies în câteva minute, cu un aparat foto digital micuţ în buzunar. Dar când ajung la Mega Gigantica Super Uriaşa Lume a Camerelor a lui Bob Trăsnitul, mă confrunt cu o întreagă panoplie ameţitoare de aparate foto digitale micuţe, cu atât de multe caracteristici diferite! Unele dintre acestea sunt caracteristici pe care le-aş fi luat în calcul chiar dacă era o singură cameră pe raft („E destul de uşoară încât să o pot pune în buzunarul cămăşii, deci pot s-o iau cu mine oriunde“), la altele nu m-aş fi gândit în veci, dacă nu mi-ar fi atras atenţia („Olympus include compensarea expunerii pentru bliţ, dar Nikon nu are. Chiar, ce naiba e compensarea expunerii?“). Comparaţia mă determină să mă gândesc la toate caracteristicile care diferă de la o cameră la alta şi ajung să mă gândesc la caracteristici care nu mă interesează de fapt, dar care, întâmplător, fac să se diferenţieze camerele între ele.[30] De pildă, ce caracteristici te-ar interesa, dacă ai vrea să cumperi un dicţionar? Pentru un studiu, subiecţii au fost întrebaţi

cât ar cheltui pentru un dicţionar cu 10 000 de cuvinte în stare perfectă, iar oamenii au oferit, în medie, 24 de dolari.[31] Altora li s-a propus un dicţionar cu 20 000 de cuvinte, cu copertă ruptă, iar aceştia au oferit, în medie, 20 de dolari. Dar când unui al treilea grup i s-a permis să compare cele două dicţionare punându-le unul lângă altul, acesta a oferit 19 dolari pentru dicţionarul intact şi 27 pentru cel mai mare, cu coperta ruptă. Se pare că oamenilor le pasă de starea copertei unui dicţionar, dar de numărul cuvintelor din dicţionar le pasă doar dacă acest atribut le atrage atenţia prin comparaţie.

Comparaţiile şi prezentismul

Să ne oprim puţin şi să ne întrebăm ce înseamnă toate aceste informaţii despre comparaţii pentru capacitatea noastră de a ne imagina sentimente viitoare. Faptele sunt acestea: (a) valoarea este dată de comparaţia dintre două lucruri; (b) există mai multe feluri de comparaţii pe care le putem face într-o situaţie anume; şi (c) putem da o valoare mai mare unui lucru, dacă facem o comparaţie anume, decât alta. Aceste fapte sugerează că, dacă vrem să prezicem cum ne va face un lucru să ne simţim în viitor, trebuie să facem acelaşi de gen de comparaţie pe care o vom face şi în viitor, şi nu comparaţia pe care o facem în prezent. Din păcate, facem comparaţii fără să ne gândim vreun pic la ele („Frate, ce s-a scumpit cafeaua!“ sau: „Nu o să plătesc dublu ca să văd concertul ăsta“), aşa încât rareori luăm în calcul faptul că genul de comparaţie pe care o facem acum s-ar putea să nu fie acelaşi cu cel pe care îl vom face mai târziu.[32] De exemplu, subiecţilor unui studiu li s-a cerut să se aşeze la o masă şi să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce chipsuri de cartofi peste câteva minute.[33] Unii participanţi aveau la vedere, pe masă, o pungă de chipsuri şi un baton de ciocolată, iar ceilalţi, o pungă de chipsuri şi o conservă de sardine. Au influenţat acele suplimente decizia subiecţilor? Normal că da! Oamenii au comparat, firește, chipsurile de cartofi cu celelalte alimente şi au prezis că le-ar plăcea să mănânce chipsuri mai mult, când le-au comparat cu sardinele, decât când le-au comparat cu ciocolata. Dar greşeau. Deoarece, când au mâncat cu adevărat chipsurile, ciocolata şi sardinele care se aflau pe masă nu au influenţat nicicum plăcerea lor de a consuma chipsuri.

În fond, când ai gura plină de felii crocante, sărate și uleioase de cartofi prăjiți, un alt aliment care se întâmplă să fie pe masă este, cel mult, irelevant – la fel cum persoana cu care ai fi putut să faci dragoste este, cel mult, irelevantă, când ești în toiul unei partide de sex cu altcineva. Ce nu și-au dat seama subiecții studiului este că acele comparații pe care le-au făcut când s-au imaginat mâncând chipsuri („Da, chipsurile sunt ok… dar ciocolata e atât de bună!“) nu erau comparațiile pe care urmau să le facă în momentul în care chiar aveau să ronțăie chipsurile.

Toți cunoaștem aceste experiențe. Comparăm boxele mici, elegante, cu altele uriașe, observăm diferențele acustice și cumpărăm monștrii. Din păcate, nu vom mai observa niciodată diferențele acustice, pentru că, după ce ducem matahalele acasă, nu le vom mai compara sunetul cu cel al unor boxe pe care le-am auzit cu o săptămână în urmă în magazin, dar le vom compara aspectul pătrățos cu restul curbelor line, elegante ale decorului sufrageriei. Sau călătorim în Franța, cunoaștem un cuplu din același oraș cu noi și devenim, instantaneu, tovarăși de călătorie, pentru că, prin comparație cu toți francezii, care ne urăsc când nu ne străduim să le vorbim limba și ne urăsc și mai mult când o vorbim, cuplul respectiv pare excepțional de cald și de interesant. Suntem încântați că ne-am făcut noi prieteni și ne așteptăm să ne placă la fel de mult și în viitor. Dar când îi invităm la cină, la o lună după întoarcerea acasă, descoperim, cu surprindere, că noii noștri prieteni sunt mai degrabă plictisitori și mai reci prin comparație cu prietenii noștri obișnuiți și că, de fapt, ne displac atât de mult, încât s-ar califica lejer pentru cetățenia franceză. Greșeala noastră nu a fost să vizităm Parisul cu un cuplu de concetățeni plictisitori, ci că nu ne-am dat seama că nu vom face aceeași comparație („Lisa și Walter sunt mult mai simpatici decât chelnerul de la Le Grand Colbert“) și în viitor („Lisa și Walter nu sunt la fel de simpatici ca Toni și Dan“). Același principiu explică și motivul pentru care ne plac lucrurile noi când le cumpărăm și nu ne mai plac la scurt timp după aceea. Când începem să căutăm o nouă pereche de ochelari de soare, îi comparăm, evident, pe cei eleganți și sofisticați din magazin cu cei vechi și demodați pe care îi purtăm pe nas. Așa că îi cumpărăm pe cei noi și pe ceilalți îi aruncăm într-un sertar. Dar, după doar câteva zile de purtat noii ochelari, încetăm să-i mai comparăm cu cei vechi și… ei, ce să vezi? Încântarea pe care ne-a produs-o comparația se evaporă.

Faptul că facem comparaţii diferite în diverse momente – dar nu ne dăm seama că o vom face – ne ajută să explicăm câteva enigme altfel greu de dezlegat. De pildă, economiştii şi psihologii au demonstrat că oamenii se aşteaptă ca faptul de a pierde un dolar să aibă un impact mai mare decât faptul de a câştiga unul, motiv pentru care majoritatea oamenilor refuză un pariu care le dă o şansă de 85% să-şi dubleze economiile de o viaţă şi un risc de 15% de a le pierde.[34] Perspectiva probabilă a unui câştig consistent, pur şi simplu, nu o compensează pe cea puţin probabilă a unei pierderi serioase, deoarece credem că pierderile au impact mai puternic decât câştigurile de acelaşi ordin de mărime. Dar felul în care privim un lucru, ca pe o pierdere sau ca pe un câştig, depinde, adesea, de comparaţiile pe care le facem. De exemplu, cât valorează o Mazda Miata din 1993? Conform asiguratorului meu, răspunsul corect, anul acesta, este în jur de 2 000 de dolari. Dar eu, ca proprietar al unei Mazda Miata model 1993, îţi garantez că, dacă ai vrea să-mi cumperi maşinuţa asta, cu toate zgârieturile ei adorabile şi fiţele ei nesuferite, pentru o nimica toată, ca 2 000 de dolari, va trebui să smulgi cheile din mâinile reci ale cadavrului meu. Îţi garantez şi că dacă mi-ai vedea maşina, ai fi de părere că pentru 2 000 de dolari ar trebui nu numai să-ţi dau cheile şi maşina, dar să mai pun şi o bicicletă, o maşină de tuns gazonul şi un abonament pe viaţă la The Atlantic. De ce suntem în dezacord cu privire la valoarea corectă a maşinii mele? Pentru că tu te-ai gândi la tranzacţie ca la un potenţial câştig („Comparativ cu felul în care mă simt acum, cât de fericit aş fi dacă aş cumpăra această maşină?“), iar eu m-aş gândi la ea ca la o potenţială pierdere („Comparativ cu felul în care mă simt acum, cât de fericit voi fi dacă rămân fără această maşină?“).[35] Eu aş vrea să fiu compensat pentru ceea ce mă aştept să fie o mare pierdere, dar tu nu ai vrea să mă plăteşti pentru ceea ce te aştepţi să fie un câştig mai mic. Nu ţi-ai da însă seama că, odată ce ai deveni proprietarul maşinii, sistemul tău de referinţă s-ar schimba, tu ai face aceeaşi comparaţie pe care o fac eu acum, iar maşina ar valora fiecare bănuţ pe care l-ai dat pe ea. Eu nu mi-aş da seama că, odată ce nu aş mai fi proprietarul maşinii, sistemul meu de referinţă s-ar schimba, aş face aceeaşi comparaţie pe care o faci tu acum şi aş fi mulţumit cu tranzacţia, pentru că, până la urmă, eu n-aş da 2 000 de dolari pentru o maşină identică cu cea pe care tocmai ţi-am vândut-o. Motivul pentru care nu cădem de acord, în privinţa preţului, şi ne chestionăm reciproc, în tăcere, integritatea şi educaţia este că nici unul dintre noi nu îşi dă seama că genul de comparaţii pe care le facem firesc, ca vânzători şi cumpărători, nu este acelaşi cu cel pe care

îl vom face firesc odată ce vom deveni proprietar şi fost proprietar.[36] Pe scurt, comparaţiile pe care le facem au impact profund asupra sentimentelor noastre, iar când nu ne dăm seama că respectivele comparaţii pe care le facem azi nu sunt cele pe care le vom face mâine, subestimăm, după cum e de aşteptat, modul diferit în care ne vom simţi în viitor.

Mai departe

Istoricii folosesc cuvântul prezentism pentru a descrie tendinţa de a judeca personajele istorice după standardele contemporane. Oricât de mult am dispreţui rasismul şi sexismul, aceste -isme au început doar recent a fi considerate tare morale, aşa încât a-l condamna pe Thomas Jefferson pentru sclavie ori pe Sigmund Freud pentru felul în care desconsidera femeile este ca şi cum am aresta acum pe cineva pentru că a condus fără centură în 1923. Şi totuşi, tentaţia de a privi trecutul prin lentila prezentului e de nestăpânit. Cum spunea preşedintele Asociaţiei Americane de Istorie, „prezentismul admite că nu are o soluţie pregătită; se pare că este foarte greu să ieşim din modernitate“.[37] Vestea bună e că oamenii, în marea lor majoritate, nu sunt istorici şi, astfel, nu ne interesează să găsim acea ieşire anume. Vestea proastă este că toţi suntem futurieni, iar prezentismul este o problemă şi mai mare când oamenii privesc mai degrabă înainte decât înapoi. Predicţiile despre viitor se fac în prezent, deci sunt influenţate de prezent. Modul în care ne simţim acum („Mi-e o foame…“) şi în care gândim acum („Boxele mari sună mai bine decât cele mici“) exercită o influenţă neobişnuit de mare asupra felului în care ne vom simţi mai târziu. Pentru că timpul este un concept atât de alunecos, avem tendinţa să ne imaginăm viitorul ca pe un prezent modificat şi, prin urmare, mâinele imaginat arată, inevitabil, ca un azi uşor modificat. Realitatea momentului este atât de palpabilă şi de puternică, încât ţine imaginaţia pe o orbită strânsă de unde nu poate evada niciodată. Prezentismul apare pentru că nu reuşim să recunoaştem că viitorii noi nu vor vedea lumea aşa cum o vedem acum. Aşa cum suntem pe cale să aflăm, această incapacitate fundamentală de a privi lucrurile din perspectiva persoanei care ne va trăi restul vieţii este cea mai înşelătoare problemă pe

care o întâmpină un futurian.

PARTEA a V-a

Raționare

RAȚIONÁRE s.f. Actul de a face ca un lucru să fie sau să pară logic

8. Paradisul poleit

Căci nu e nimic bun sau rău în sine, Cugetarea numai o face astfel.

Shakespeare, Hamlet******

Lasă yoga. Lasă liposucția. Și lasă suplimentele naturiste care promit să-ți îmbunătățească memoria, dispoziția, să-ți subțieze talia, să-ți redea bogăția părului, să-ți prelungească partidele de sex și să-ți îmbunătățească memoria. Dacă vrei să fii fericit și sănătos, ar trebui să încerci o tehnică nouă care are capacitatea de a te transforma din bolovanul morocănos și prost plătit care ești acum, într-un tip realizat și luminat, cum ți-ai dorit dintotdeauna să fii. Dacă nu mă crezi, uite câteva mărturii ale celor care au încercat-o:

„Mă simt mult mai bine fizic, financiar, mental și în aproape orice altă privință.“ (JW, din Texas)

„A fost o experiență minunată!“ (MB, din Louisiana)

„Nu i-am apreciat pe ceilalți nici pe departe cât o fac acum.“ (CR, din California)

Cine sunt acești clienți satisfăcuți și care este tehnica miraculoasă despre care vorbesc? Jim Wright, fost președinte al Camerei Reprezentanților a Statelor Unite, a făcut respectiva remarcă după ce a comis 69 de încălcări ale eticii și a fost obligat să-și dea demisia de onoare. Moreese Bickham, fost deținut, a făcut respectiva remarcă în momentul în care a fost eliberat din Penitenciarul de Stat Luoisiana, unde ispășise o condamnare de 37 de ani, pentru că se apărase de membrii din Ku Klux Klan care îl împușcaseră. Iar Cristopher Reeve, steaua căzătoare din Superman, a spus respectivul lucru după accidentul de călărie în urma căruia a rămas paralizat de la gât în jos,

incapabil să respire fără ajutorul aparatelor. Morala? Dacă vrei să fii fericit, sănătos, bogat și înțelept, lasă vitaminele și operațiile estetice și încearcă umilirea publică, o condamnare primită pe nedrept sau tetraplegia.

Îhâm, bine. Chiar se așteaptă cineva să credem că oamenii care și-au pierdut slujbele, libertatea sau mobilitatea ajung, cumva, mai buni după tragediile care le-au dat viețile peste cap? Dacă treaba ți se pare trasă de păr, nu ești singurul. Timp de cel puțin un secol, psihologii au presupus că evenimentele teribile – ca moartea cuiva drag sau faptul de a fi devenit victima unei agresiuni violente – trebuie să aibă un impact devastator și de durată asupra celor care le trăiesc.[1] Această supoziție a fost atât de adânc imprimată în înțelepciunea convențională, încât cei care nu reacționează cu groază la astfel de evenimente sunt, uneori, diagnosticați cu o stare patologică cunoscută drept „suferință absentă". Dar cercetările recente sugerează că înțelepciunea convențională greșește, că absența suferinței este chiar normală și că, decât să fie floricelele fragile în care ne-a transformat un veac de psihologie, cei mai mulți oameni sunt surprinzător de reziliențI în prezența traumei. Pierderea unui părinte sau a partenerului de viață este, de obicei, tristă și adesea tragică și ar fi nedrept să susținem contrariul. Dar adevărul este că, în timp ce majoritatea persoanelor îndoliate sunt destul de triste pentru un timp, foarte puțini devin depresivi cronic și cei mai mulți experimentează niveluri relativ scăzute de tulburări destul de scurte ca durată.[2] Deși mai mult de jumătate din populația Statelor Unite va fi victima unui eveniment traumatic, precum viol, agresiune fizică sau dezastru natural, doar câțiva vor dezvolta o patologie posttraumatică sau vor avea nevoie de ajutor de specialitate.[3] După cum notează un grup de cercetători: „Reziliența este, adesea, cea mai recurentă traiectorie în urma expunerii la un eveniment cu potențial traumatic".[4] Într-adevăr, studiile pe subiecți care au supraviețuit unor traume majore sugerează că vasta majoritate se descurcă destul de bine și că mare parte susțin că viața lor a fost îmbunătățită de experiența respectivă.[5] Știu, știu. Sună dubios de asemănător cu titlul unei piese country, dar adevărul e că majoritatea se simt al naibii de bine când lucrurile o iau al naibii de razna.

Dacă reziliența este ceva obișnuit, de ce sunt statisticile precum cea anterioară atât de surprinzătoare? Cum se face că celor mai mulți ni se pare greu de crezut să ne gândim vreodată că o viață după gratii poate fi „o experiență minunată"[6] sau să vedem paralizia ca pe „o ocazie unică" ce ne-a

dat „o nouă direcție“[7] în viață? Cum se face că cei mai mulți dintre noi clatină din cap, neîncrezători, când un sportiv care a trecut prin mai mulți ani extenuanți de chimioterapie spune că „nu aș schimba nimic“[8] sau când un muzician care s-a ales cu o dizabilitate permanentă spune: „Dacă ar fi s-o iau de la capăt, mi-aș dori să se întâmple totul la fel“[9], sau când un tetraplegic ori un paraplegic spune că, în mare, este la fel de fericit ca oricine altcineva?[10] Afirmațiile celor care au traversat astfel de evenimente par din altă lume, pentru aceia dintre noi care își imaginează respectivele evenimente – și totuși, cine suntem noi să-i contrazicem pe cei care chiar le-au trăit?

Adevărul este că evenimentele negative ne afectează, dar, în general, nu atât de mult sau pe termen atât de lung pe cât ne-am aștepta s-o facă.[11] Când li se cere să anticipeze cum s-ar simți dacă și-ar pierde slujba sau iubitul, dacă politicianul preferat pierde un scrutin important sau dacă echipa favorită pierde un meci important, dacă ratează un interviu, trântesc un examen sau pierd un concurs, oamenii supraestimează masiv cât de rău s-ar simți și pentru cât de mult timp le-ar fi atât de rău.[12] Persoanele perfect sănătoase ar plăti mult mai mult pentru a evita să capete vreo dizabilitate, decât ar plăti persoanele cu dizabilități pentru a fi din nou perfect funcționale, fiindcă oamenii fără dizabilități subestimează fericirea oamenilor cu dizabilități.[13] Așa cum observă un grup de cercetători, „pacienții cu boli cronice și cu dizabilități își evaluează, în general, calitatea vieții în condițiile stării lor de sănătate mai bine decât o fac pacienții ipotetici care se imaginează în aceeași stare“.[14] Într-adevăr, oamenii sănătoși își imaginează că 83 de boli ar fi ceva „mai rău decât moartea“, dar oamenii care chiar suferă de aceste boli rareori își iau viața.[15] Dacă evenimentele negative nu ne dărâmă atât de tare pe cât ne așteptăm s-o facă, de ce ne așteptăm s-o facă? Dacă inimile frânte și dezastrele pot fi binecuvântări mascate, de ce sunt măștile lor atât de convingătoare? Răspunsul este că mintea umană tinde să exploateze ambiguitatea – iar dacă această sintagmă ți se pare ambiguă, continuă să citești și lasă-mă s-o exploatez.

Oameni enervanți

Singurul lucru mai greu decât să cauţi acul în carul cu fân este să cauţi acul în carul cu ace. Când un obiect este înconjurat de obiecte asemănătoare, se confundă natural cu mediul înconjurător, iar când este înconjurat de obiecte diferite iese natural în evidenţă. Priveşte figura 16. Dacă ai avea un cronometru cu milisecunde, ai afla că poţi localiza litera O în careul de sus (unde este înconjurată de cifre) puţin mai repede decât o poţi localiza în careul de jos (unde este înconjurată de alte litere). Iar asta are sens, pentru că e mai greu să găseşti o literă printre litere, decât o literă printre cifre. Şi totuşi, dacă ţi-aş fi spus să cauţi „cifra zero“, în loc de „litera O“, ai fi găsit-o un pic mai repede în careul de jos, decât în cel de sus.[16] Acum, cei mai mulţi dintre noi cred că un simţ de bază ca văzul este destul de bine explicat de schema de funcţionare, iar dacă vrei să-l înţelegi, ai face bine să înveţi despre luminanţă, contrast, conuri, bastonaşe, nervi optici, retine şi altele asemenea. Dar chiar şi după ce ai aflat tot ce era de aflat despre proprietăţile fizice ale careurilor din figura 16 şi tot ce era de aflat despre anatomia ochiului uman, tot nu ai putea să explici de ce o persoană poate găsi cercul mai repede într-un caz decât în celălalt, dacă nu ştii şi ce şi-a închipuit cealaltă persoană că înseamnă cercul.

1	5	9	3	1	5	4	4	2	9
6	8	4	2	1	6	2	2	3	3
9	2	7	6	9	7	5	5	1	1
5	3	7	2	7	6	2	7	8	9
3	7	5	9	6	8	8	2	9	8
4	8	3	1	2	1	6	8	1	8
4	3	4	2	3	9	1	7	O	9
6	2	4	1	8	6	7	5	2	3
7	6	4	2	9	6	5	4	4	5
9	5	2	3	6	7	8	4	5	3

L	G	V	C	L	G	E	E	P	V
I	T	E	P	L	I	P	P	C	C
V	Q	R	I	V	R	G	G	L	L
G	C	R	P	R	I	P	R	T	V
C	R	G	V	I	T	T	P	V	T
E	T	C	L	P	L	I	T	L	T
E	C	E	P	C	V	L	R	O	V
I	P	E	L	T	I	R	G	P	C
R	I	E	P	V	I	G	E	E	G
V	G	Q	C	I	R	T	E	G	C

Figura 16. Este mai uşor să găseşti cercul în careul de sus, când cauţi litera O, decât dacă te uiţi după cifra 0. Şi invers, în careul de jos.

Înţelesul contează chiar şi pentru cele mai simple procese psihologice şi, în vreme ce acest lucru poate părea perfect rezonabil pentru unii ca mine şi ca tine, ignorarea acestei evidenţe a trimis psihologii după cai verzi pe pereţi pentru aproape 30 de ani şi cu relativ puţine rezultate. Pentru cea mai mare parte a ultimei jumătăţi din secolul trecut, psihologii experimentali au cronometrat şoareci prin labirinturi şi au studiat porumbei care alegeau chei, pentru că aveau impresia că modalitatea cea mai bună de a înţelege comportamentul era să cartografieze relaţia dintre un stimul şi răspunsul organismului la acel stimul. Măsurând cu atenţie ce făcea organismul în prezenţa unui stimul fizic, precum lumină, sunet sau o bucăţică de mâncare, psihologii sperau să pună la punct o ştiinţă care să lege stimulii observabili de comportamentul observabil, fără a folosi concepte vagi şi dragi precum înţelesul, pentru a le conecta. Din păcate, acest proiect naiv a fost, din start, sortit eşecului, deoarece, dacă şoarecii şi porumbeii răspund la stimuli prezenţi în realitate, oamenii răspund la stimuli reprezentaţi în minte. Stimulii obiectivi reali creează stimuli subiectivi mentali, iar aceşti stimuli subiectivi sunt cei la care reacţionează oamenii. De pildă, literele din mijlocul celor două cuvinte din figura 17 sunt stimuli identici fizic (jur, le-am copiat eu însumi), şi totuşi, majoritatea vorbitorilor de limba engleză răspund la ele diferit – le văd diferit, le pronunţă diferit, şi le amintesc diferit – deoarece una reprezintă litera H, iar cealaltă, litera A. Într-adevăr, ar fi mai nimerit să spunem că una este litera H, iar cealaltă este litera A, pentru că identitatea unei mâzgăliturі de cerneală are puţin de a face cu felul în care a fost obiectiv construită şi mai mult cu felul în care o interpretăm subiectiv. Două linii verticale tăiate de una orizontală înseamnă ceva când sunt încadrate de T şi E şi înseamnă altceva între C şi T, iar unul dintre nenumăratele lucruri care ne deosebesc de şoareci şi de porumbei este că răspundem la înţelesul unor astfel de stimuli, şi nu la stimuli în sine. De-asta tata poate să-mi spună „Pufulete“, iar tu nu.

Dezambiguizarea obiectelor

Majoritatea stimulilor sunt ambigui – adică pot însemna mai multe lucruri –, iar întrebarea interesantă este cum îi dezambiguizăm – altfel spus, de unde ştim pe care dintre multele înţelesuri ale unui stimul să-l alegem într-o ocazie anume. Cercetările arată că frecvenţa, contextul şi caracterul recent sunt cele mai importante în această privinţă.

THE

CAT

Figura 17. Forma din mijloc are înţelesuri diferite, în contexte diverse.

Contextul: cuvântul bancă are două înţelesuri în limba română: „un loc în care se ţin banii“ şi „un scaun lung pe care te poţi odihni, în parc“. Cu toate acestea, nu înţelegem niciodată greşit afirmaţii de genul „Un domn s-a aşezat pe o bancă“ sau „Un hoţ a intrat într-o bancă“, deoarece sintagmele s-a aşezat pe şi a intrat în creează un context care ne spune care dintre cele două înţelesuri ale cuvântului bancă trebuie luat în considerare, în fiecare caz.

Frecvenţa: întâlnirile precedente cu stimuli ne spun care înţeles trebuie luat în considerare. De exemplu, un consultant de credite probabil că va interpreta fraza „Nu intra în fugă într-o bancă“ drept un avertisment legat de felul cum ar trebui să te mişti prin spaţiul de muncă, şi nu ca pe un sfat despre cum să nu-ţi rupi picioarele la jogging în parc, pentru că, într-o zi obişnuită, consultantul aude cuvântul bancă folosit mult mai frecvent cu înţelesul său financiar, decât cu cel de agrement.

Caracterul recent: chiar şi un măturător din parc probabil că va interpreta fraza „Nu intra în fugă într-o bancă“ ca pe o referinţă la instituţia financiară, dacă a văzut recent o reclamă la credite cu dobânzi avantajoase şi, prin urmare, înţelesul financiar al cuvântului bancă este încă activ în mintea lui. Într-adevăr, pentru că în acest paragraf am vorbit despre bănci, pun pariu că fraza „A deschis un depozit“ te face să generezi imaginea mentală a cuiva care semnează formularele necesare pentru deschiderea unui cont bancar, şi nu a cuiva care descuie uşa unei hale industriale. (Aş mai pune pariu şi că interpretarea titlului acestei secţiuni depinde de cât de recent ai enervat tu pe cineva sau te-a enervat cineva pe tine.)

Spre deosebire de şoareci şi de porumbei, prin urmare, noi răspundem la înţelesuri – iar contextul, caracterul recent şi frecvenţa sunt trei dintre factorii care determină înţelesul ce va fi dedus când întâlnim un stimul ambiguu. Dar mai există un factor, la fel de important şi chiar mai interesant. La fel ca şoarecii şi ca porumbeii, toţi avem dorinţe, nevoi şi pofte. Nu suntem simpli spectatori ai lumii, ci investitorii ei, şi adesea preferăm ca un stimul ambiguu

să însemne ceva, şi nu altceva. Să luăm, de pildă, schiţa cutiei din figura 18. Acest obiect (numit cub Necker, după cristalograful elveţian care l-a descoperit, în ١٨٣٢) este intrinsec ambiguu şi îţi poţi da seama de asta doar privindu-l fix pentru câteva secunde. La început, cubul pare să stea pe latura de jos şi ai senzaţia că priveşti o cutie care se află în faţa ta. Punctul este în interiorul cutiei, în locul în care se întâlnesc peretele din spate şi cel de dedesubt. Dar dacă îl priveşti suficient de mult timp, desenul îşi schimbă brusc perspectiva, cutia pare fixată pe latura îndepărtată, iar tu ai senzaţia că priveşti în jos, la o cutie care se află sub tine. Punctul se află, acum, în colţul din dreapta sus al cutiei. Din pricina faptului că acest desen are două interpretări la fel de semnificative, creierul trece uşor de la una la alta, amuzându-te întrucâtva, până când ameţeşti şi cazi lat. Dar dacă unul dintre înţelesuri ar fi mai bun decât celălalt? Adică dacă ai prefera una dintre interpretările acestui obiect? Experimentele arată că, dacă subiecţii sunt recompensaţi când văd cutia ca şi cum ar fi în faţa lor, şi nu dedesubt, orientarea pentru care au fost recompensaţi începe să „apară“ mult mai des, iar creierele lor „se agaţă“ de acea interpretare, fără a mai trece la cealaltă.١٧ Cu alte cuvinte, când creierul e liber să interpreteze un stimul în mai multe feluri, are tendinţa de a-l interpreta cum vrea, ceea ce înseamnă că preferinţele tale influenţează intrepretarea stimulilor exact în acelaşi fel în care o fac contextul, caracterul recent şi frecvenţa.

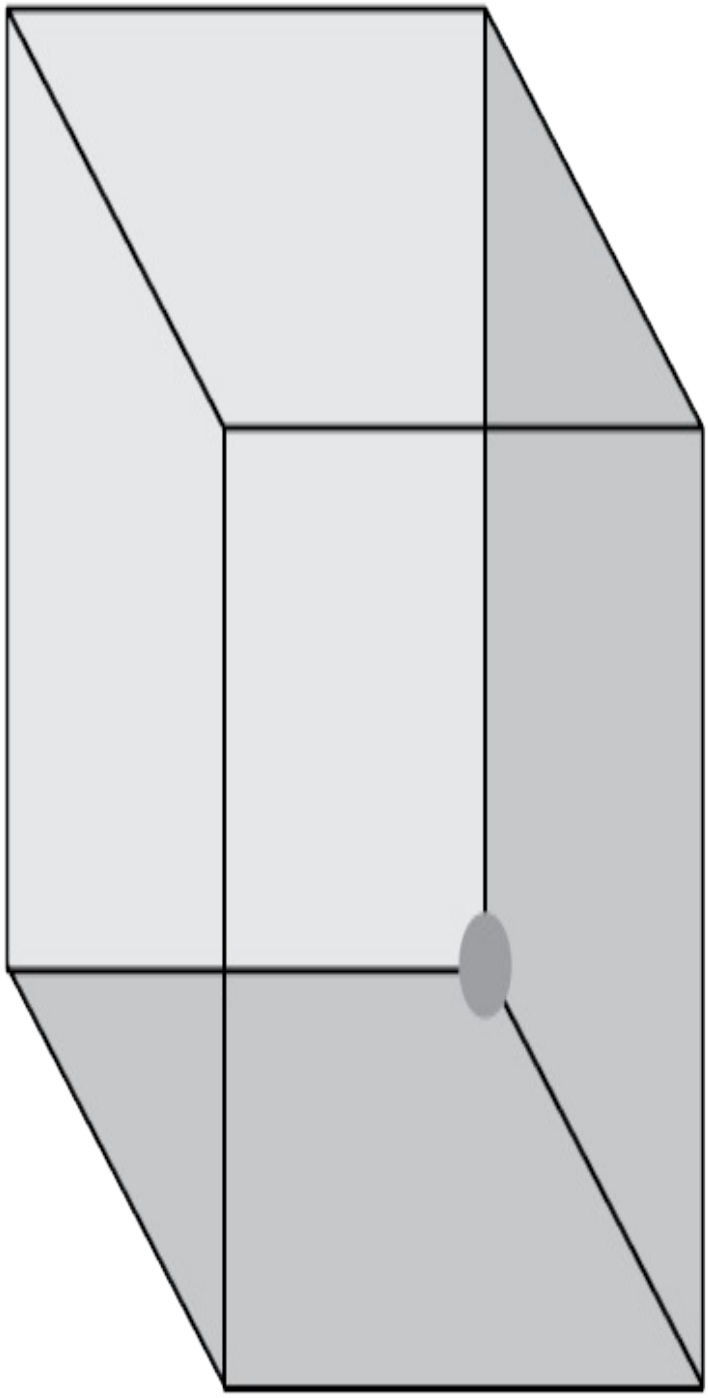


Figura 18. Dacă priveşti fix un cub Necker, ţi se va părea că perspectiva se schimbă.

Fenomenul nu se limitează la interpretarea desenelor ciudate. De exemplu, de ce crezi, despre tine, că eşti o persoană talentată? (Hai, lasă, ştii că am dreptate.) Pentru a răspunde la această întrebare, cercetătorii le-au cerut unor voluntari (echipa cu definiţiile) să scrie definiţia lor pentru cuvântul talentat şi apoi să-şi estimeze talentul folosind, ca ghid, acea definiţie.[18] Apoi, altor voluntari (echipa fără definiţii) le-au fost puse la dispoziţie definiţiile scrise de primii şi li s-a cerut să-şi estimeze talentul folosind, ca ghid, acele definiţii. Interesant, cei din prima echipă s-au evaluat ca fiind mai talentaţi decât au făcut-o ceilalţi. Pentru că primii au avut libertatea de a defini cuvântul talentat aşa cum au vrut, ei l-au definit exact aşa cum au vrut – şi anume în termenii unei activităţi oarecare în care se întâmpla ca ei să exceleze („Cred că talentul se referă, în general, la realizări artistice excepţionale, ca această pictură pe care tocmai am terminat-o“ sau „Talentul este o abilitate cu care te naşti, ca atunci când eşti mai puternic decât alţii. Facem un skanderbeg?“). Cei din prima echipă au putut stabili standardele pentru talent şi, nu întâmplător, era mai probabil ca tot ei să le şi atingă. Unul dintre motivele pentru care majoritatea credem despre noi înşine că suntem talentaţi, prietenoşi, inteligenţi şi cinstiţi este că aceste cuvinte sunt echivalentul lexical al cubului Necker, iar mintea umană exploatează natural ambiguitatea fiecărui cuvânt, spre propria satisfacţie.

Dezambiguizarea experienţei

Desigur, cele mai bogate surse de ambiguitate exploatabilă nu sunt cuvintele, frazele sau formele, ci experienţele complexe, variate şi multidimensionale din care este alcătuit colajul fiecărei vieţi umane. Dacă un cub Necker are două posibile perspective, iar talentul are 14, plecarea de acasă, îmbolnăvirea

sau obținerea unui loc de muncă la Poștă au sute sau mii de interpretări posibile. Lucrurile care ni se întâmplă – ne căsătorim, creștem un copil, căutăm o slujbă, demisionăm din Congres, intrăm la închisoare, rămânem paralizați – sunt mult mai complexe decât o mâzgălitură de cerneală sau un cub colorat, iar această complexitate produce zăcăminte întregi de ambiguitate, care abia așteaptă să fie exploatate. Nu au mult de așteptat. Subiecților unui studiu li s-a spus că vor mânca o delicioasă, dar nesănătoasă, înghețată (consumatorii de înghețată), iar altora li s-a spus că vor mânca o salată proaspătă de frunze de nap, amară, dar sănătoasă (consumatorii de nap).[19] Înainte de a mânca preparatele, cercetătorii le-au cerut voluntarilor să evalueze asemănarea dintre mai multe alimente, printre care înghețatele, frunzele de nap și carnea de porc la conservă (pe care toată lumea o consideră și oribilă, și nesănătoasă). Potrivit rezultatelor, consumatorii de înghețată au fost de părere că porcăria la conservă semăna mai mult cu salata de nap decât cu înghețata. De ce? Pentru că, din cine știe ce motiv, consumatorii de înghețată s-au gândit la mâncare în termeni de gust – și, spre deosebire de conserva de porc, înghețata are gust delicios. De cealaltă parte, consumatorii de nap au fost de părere că porcăria semăna mai mult cu înghețata decât cu salata de nap. De ce? Pentru că, din cine știe ce motiv, ei s-au gândit la mâncare în termeni de sănătate – iar spre deosebire de frunzele de nap, înghețata și carnea de porc la conservă sunt nesănătoase. Motivele nu sunt chiar atât de greu de deslușit. La fel cum cubul Necker poate părea că este și în fața ta, și dedesubtul tău, înghețata este și delicioasă, și îngrașă, iar salata de napi este și sănătoasă, și amară. Creierul tău și al meu alternează cu ușurință între aceste feluri de a gândi despre mâncăruri prin simplul fapt că citim despre ele. Dar dacă ne-am pregăti să mâncăm una dintre ele, creierul ar trece automat la exploatarea ambiguității acelui aliment și ne-ar face să ne gândim la el într-un fel care mai degrabă să ne producă plăcere (desert delicios sau legume sănătoase), decât invers (desert nesănătos sau legume amare). Imediat ce experiența potențială devine experiența noastră reală – imediat ce înfigem furculița în bunătățile acelea –, creierul începe să caute moduri de a se gândi la acea experiență ca să ne facă să o apreciem.

Deoarece experiențele sunt intrinsec ambigue, găsirea unei „perspective pozitive“ asupra unei experiențe este, adesea, la fel de simplă precum găsirea „perspectivei de sus“ asupra cubului Necker, iar cercetările arată că majoritatea oamenilor fac asta des și bine. Consumatorii acordă evaluări mai

bune aparatelor electrocasnice după ce le cumpără[20], cei care își caută o slujbă acordă evaluări mai bune ofertelor de muncă după ce le acceptă[21], iar liceenii acordă evaluări mai bune liceelor după ce sunt admiși.[22] Pariorii acordă evaluări mai bune cailor pe care pariază după ce pleacă de la ghișeu decât înainte să parieze[23], iar alegătorii acordă evaluări mai bune candidatului lor la ieșirea de la urne decât la intrare.[24] Un prăjitor de pâine, o firmă, o școală, un cal și un senator sunt cât se poate de minunați și de mișto, dar după ce devin prăjitorul nostru de pâine, firma la care lucrăm noi, școala noastră, calul sau senatorul nostru, devin instantaneu mai minunați și mai mișto. Studiile sugerează că oamenii sunt chiar specialiști în găsirea unei perspective pozitive asupra lucrurilor, odată ce acestea devin ale lor.

Cum se fabrică… evidențele?

În romanul clasic Candide, al lui Voltaire, dr. Pangloss este profesor de „metafizico-teologico-cosmolo-nigologie“ și crede că trăiește în cea mai bună dintre lumile posibile.

– E clar, spuse el, că lucrurile nu pot fi altfel decât sunt; pentru că, dacă toate lucrurile au fost create pentru un scop, trebuie să fi fost create pentru cel mai bun scop. De exemplu, nasul a fost creat pentru a ține ochelarii, prin urmare, purtăm ochelari. Picioarele, după cum poate vedea oricine, au fost făcute pentru pantaloni, așa că purtăm pantaloni. Pietrele au fost făcute să fie transformate în castele; de asta monseniorul are un castel minunat, pentru că baronul cel mai mare al ținutului trebuie să aibă cel mai frumos castel. Și întrucât porcii sunt făcuți pentru a fi mâncați, mâncăm carne de porc tot anul. Așa că cei care spun că totul e bine vorbesc prostii; ar trebui să spună că totul e cum nu se poate mai bine.[25]

Cercetările pe care le-am descris până acum sugerează că oamenii sunt niște optimiști incurabili; există mai multe moduri de a ne gândi la experiențe decât experiențe la care să ne gândim, iar ființele umane sunt neobișnuit de inventive când e cazul să găsească cel mai bun mod posibil să… orice. Și

totuşi, dacă aşa stau lucrurile, atunci de ce nu umblăm toţi zâmbind tâmp şi mulţumind Cerului pentru minunea hemoroizilor şi miracolul socrilor? Simplu: mintea o fi naivă, dar nu e proastă. Lumea este aşa, noi ne-am dori să fie altfel, iar experienţa noastră privind lumea – cum o vedem, cum ne-o amintim, cum ne-o imaginăm – este un amestec de realitate dură şi de iluzii liniştitoare. Nu ne putem lipsi de nici unele dintre ele. Dacă ar fi să experimentăm lumea exact aşa cum e, am fi prea deprimaţi ca să mai coborâm dimineaţa din pat, iar dacă ar fi să o experimentăm exact aşa cum am vrea noi să fie, am fi prea ameţiţi ca să ne mai putem găsi măcar papucii. Putem privi lumea prin lentile roz, dar ochelarii roz nu sunt nici opaci, nici limpezi. Nu pot fi opaci, pentru că avem nevoie să vedem lumea suficient de clar încât să putem participa – să pilotăm elicoptere, să recoltăm porumb, să schimbăm scutece şi toate chestiile pe care trebuie să le facă un mamifer inteligent pentru a supravieţui şi a prospera. Dar nu pot fi nici limpezi, fiindcă avem nevoie de nuanţa aceea rozalie pentru a ne motiva să proiectăm elicoptere („Sunt sigur că drăcia asta o să zboare!“), să plantăm porumb („Anul ăsta o să fie o recoltă-record!“) şi să ne suportăm copiii („Ce bucurie!“). Nu putem fără realitate şi nu putem fără iluzie. Fiecare serveşte unui scop, fiecare impune o limită în ceea ce priveşte influenţa celeilalte, iar experienţa noastră referitoare la lume este un compromis pe care îl negociază, abil, aceşti competitori duri.[26]

Atunci, în loc să ne gândim la oameni ca la nişte optimişti incurabili, ne-am putea gândi la ei ca având un sistem imunitar psihologic care protejează mintea împotriva nefericirii, cam la fel cum sistemul imunitar fizic protejează corpul de boli.[27] Această metaforă este neobişnuit de potrivită. De exemplu, sistemul imunitar fizic trebuie să găsească un echilibru între două nevoi concurente: nevoia de a recunoaşte şi de a distruge intruşii, cum sunt virusurile şi bacteriile, versus nevoia de a recunoaşte şi de a respecta celulele proprii ale corpului. Dacă sistemul imunitar fizic este hipoactiv, nu poate proteja corpul împotriva microprădătorilor şi suntem afectaţi de infecţii; dacă este hiperactiv, protejează în mod eronat corpul de el însuşi, dezvoltând boli autoimune. Un sistem imunitar fizic sănătos trebuie să păstreze un echilibru între nevoile concurente şi să găsească o cale să ne apere bine – dar nu prea bine. La fel, când ne confrutăm cu durerea refuzului, a pierderii, a ghinionului sau a ratării, sistemul imunitar psihologic nu trebuie să exagereze cu protecţia („Sunt perfect şi toată lumea este împotriva mea“), ci să ne protejeze destul

de bine („Sunt un ratat și ar trebui să dispar“). Un sistem imunitar psihologic sănătos găsește echilibrul care ne permite să ne simțim suficient de bine pentru a suporta situația în care suntem, dar și suficient de rău pentru a face ceva în legătură cu asta („Da, am ratat în ultimul hal și mă simt mizerabil, dar am destulă încredere să mai încerc o dată“). Avem nevoie să fim protejați – nu vulnerabili sau defensivi –, astfel că mințile noastre caută, firesc, cea mai bună perspectivă asupra lucrurilor, insistând, în același timp, că acele perspective sunt rezonabil de aproape de adevăr. Acesta e motivul pentru care caută oamenii ocazii de a se gândi la ei înșiși în termeni nerealist de buni.[28] De exemplu, studenții cer să fie mutați în alte dormitoare când colegii de cameră nu îi apreciază, dar și când îi apreciază prea mult.[29] Nimănui nu-i place să fie păcălit, nici măcar când păcăleala este o plăcere. Pentru a menține echilibrul fragil între realitate și iluzie, căutăm perspectivele pozitive ale experiențelor noastre, dar ne dăm voie să le acceptăm doar dacă par plauzibile. Așadar, ce le face plauzibile?

În căutarea evidenței

Cei mai mulți au foarte multă încredere în ce spun oamenii de știință. Pentru că știu că aceștia trag concluzii, adunând și analizând dovezi. Dacă te-aș întreba de ce crezi că fumatul e dăunător, iar joggingul e sănătos, ori că Pământul e rotund, iar galaxia e plată, sau că celulele sunt mici, iar moleculele și mai mici, mi-ai prezenta dovezi. Probabil, mi-ai spune că nu ai luat cunoștință personal de dovezile la care mă trimiți, dar știi că, la un moment dat, în trecut, o grămadă de oameni foarte serioși, în halate albe de laborator, s-au apucat să studieze lumea cu stetoscoapele, telescoapele și microscoapele lor, au notat ce au observat, au analizat ce au notat, apoi ne-au spus ce să credem despre nutriție, astronomie și biologie. Oamenii de știință sunt credibili pentru că trag concluzii din observații și, încă de când empiriștii i-au păcălit pe dogmatiști și au devenit regii medicinei Greciei antice, occidentalii au avut un respect deosebit pentru concluziile bazate pe lucruri pe care le putem vedea. Nu este surprinzător deci că ne considerăm propriile perspective plauzibile, atunci când sunt bazate pe dorințe, nevoi și pofte. Ne-

ar plăcea să credem că toată lumea ne iubește, că vom trăi veșnic sau că acțiunile companiilor tehnologice se pregătesc să-și revină și ar fi îngrozitor de comod dacă am putea, pur și simplu, să apăsăm pe un butonaș de la ceafă și să credem, instantaneu, ce vrem. Dar nu așa funcționează crezurile noastre. De-a lungul evoluției umane, creierul și ochii au dezvoltat o relație contractuală în care creierul a fost de acord să creadă ce văd ochii și să nu creadă ce neagă ochii. Deci, dacă vrem să credem un lucru, acela trebuie să fie susținut – sau măcar necontrazis flagrant – de evidențe.

Dacă perspectivele sunt acceptate doar când sunt plauzibile și dacă sunt plauzibile doar când sunt bazate pe evidențe, cum reușim să creăm perspective pozitive asupra noastră și a realității? Cum reușim să ne credem mari șoferi, iubiți talentați și bucătari geniali, când viața noastră e o paradă jalnică de mașini lovite, parteneri dezamăgiți și sufleuri leșinate? Răspunsul e simplu: fabricăm evidențe. Sunt o mulțime de tehnici diferite de a aduna, a interpreta și a analiza evidențe, iar tehnicile conduc, adesea, la concluzii diferite, de unde și faptul că oamenii de știință se contrazic în privința încălzirii globale, a beneficiilor economiei bazate pe ofertă și a științei asociate dietelor fără carbohidrați. Adevărații savanți se descurcă în astfel de situații alegând tehnicile pe care le consideră cele mai potrivite și apoi acceptând concluziile pe care le produc aceste tehnici, indiferent care ar fi acelea. Dar savanții răi profită de situație și aleg tehnicile cu probabilitatea cea mai mare de a produce concluzii favorabile, permințându-le, astfel, să ajungă la concluziile preferate folosind evidențe ajutătoare. Zeci de ani de cercetări sugerează că, atunci când adunăm și analizăm informații despre noi înșine și despre experiențele noastre, cei mai mulți avem echivalentul unui doctorat în Științe cu Adevărat Proaste.

Gândește-te, de pildă, la problema eșantioanelor. Pentru că nu pot examina fiecare bacterie, cometă, porumbel sau persoană, oamenii de știință studiază eșantioane. O regulă fundamentală a științei adevărate și a bunului-simț este că eșantionul trebuie extras din toate straturile populației despre care ar trebui să ne dea informații. Nu are nici un sens să faci un sondaj de opinie, dacă vei suna doar votanții republicani înregistrați în districtul Orange sau comitetul executiv al anarhiștilor împotriva tuturor organizațiilor, inclusiv a acesteia. Și totuși, cam asta facem când căutăm dovezi care să ne confirme concluziile preferate.[٣٠] De exemplu, când subiecților unui studiu li s-a spus că au

obținut calificative slabe la un test de inteligență și li s-a oferit ocazia să studieze articole din presă despre testele de IQ, aceștia au petrecut mai mult timp citind articolele care puneau sub semnul întrebării validitatea unor astfel de teste, decât pe cele care le confirmau.[31] Când participanții la un alt studiu au primit evaluări foarte bune din partea unui supervizor, au fost mult mai interesați de informațiile generale care preamăreau competența supervizorului, decât de cele care o puneau la îndoială.[32] Controlând eșantionul de informație la care au fost expuși, acești oameni controlau, indirect, concluziile pe care urmau să le tragă.

Probabil ai făcut-o și tu. Dacă ai cumpărat vreodată o mașină nouă, probabil că ai observat că, la scurt timp după ce ai luat decizia de a cumpăra o Honda, în loc de Toyota, ai început să zăbovești la paginile cu reclame Honda din reviste și să treci rapid peste cele ale concurenței.[33] Dacă vreun prieten a observat și te-a întrebat de ce faci asta, i-ai zis că, pur și simplu, ești mai interesat să afli lucruri despre mașina pe care ai ales-o, decât despre cea pe care nu ai luat-o. Dar a afla este o exprimare ciudată în acest caz, pentru că acest cuvânt se referă, în mod normal, la o acumulare echilibrată de cunoștințe, iar genul de acumulare de cunoștințe pe care le afli citind doar reclamele la Honda este mai mult decât un pic dezechilibrat. Reclamele conțin informații legate de avantajele produselor pe care le descriu, și nu de dezavantaje, prin urmare, căutarea de noi informații ar avea interesantul beneficiu colateral că te vei scălda doar în dovezile care confirmă corectitudinea deciziei tale.

Nu doar că alegem dovezile favorabile din reviste, le alegem și pe cele din memorie. De pildă, pentru un studiu, unor subiecți li s-au arătat dovezi ale faptului că extravertiții primesc salarii mai mari și sunt promovați mai des decât introvertiții (grupul extravertiților de succes), iar altora li s-au arătat dovezi care indicau opusul (grupul introvertiților de succes).[34] Când li s-a cerut să-și aducă aminte de comportamente specifice din trecut care puteau ajuta la determinarea tipului lor psihologic – fie extravertit, fie introvertit –, voluntarii din grupul extravertiților de succes au menționat un moment în care s-au dus cu îndrăzneală la cineva complet necunoscut și s-au prezentat, în vreme ce voluntarii din celălalt grup au menționat un moment în care au văzut pe cineva care le plăcea, dar au fost prea timizi să-l salute.

Bineînțeles, ceilalți oameni – și nu amintirile sau reclamele din reviste – sunt cele mai bogate surse de informații despre înțelepciunea deciziilor pe care le luăm, despre măsura abilităților avute și despre irezistibila efervescență a personalităților noastre spumoase. Tendința de a expune informațiile care ne susțin concluziile favorabile prevalează în cazul alegerii oamenilor pe care să-i păstrăm lângă noi. Probabil ai observat că nimeni, cu excepția lui Wilt Chamberlain, nu-și alege prietenii și iubiții sondând la întâmplare. Din contră, cheltuim sume nemăsurate și ore nenumărate aranjându-ne cu grijă viața, pentru a ne asigura că suntem înconjurați de oameni care ne plac și care sunt ca noi. Așa că nu ar trebui să ne surprindă că înclină să ne confirme concluziile preferate când le cerem sfatul și părerea – fie pentru că le împărtășesc, fie pentru că nu vor să ne rănească sentimentele, contrazicându-ne.[35] Iar dacă, ocazional, oamenii din viața noastră nu reușesc să ne spună ce vrem să auzim, avem niște moduri foarte ingenioase să-i ajutăm.

De exemplu, studiile relevă că oamenilor le place să pună întrebări aranjate subtil, pentru a manipula răspunsurile.[36] O întrebare precum: „Sunt cel mai bun iubit pe care l-ai avut?“ este periculoasă, pentru că are un singur răspuns care ne-ar face cu adevărat fericiți, dar una precum: „Ce îți place mai mult la mine când facem dragoste?“ este genială, pentru că nu există decât un singur răspuns care ne-ar face să ne simțim mizerabil (sau două, dacă ni s-ar răspunde: „Că îmi aminteşti de Wilt Chamberlain“). Studiile arată că oamenii înclină, intuitiv, să pună întrebările care au cele mai mari șanse să genereze răspunsurile pe care vor să le audă. Iar când aud acele răspunsuri, tind să creadă ce i-au ghidat pe ceilalți cum să răspundă, motiv pentru care „Spune-mi că mă iubești“ rămâne o cerere atât de populară.[37] Pe scurt, obținem confirmare pentru concluziile preferate ascultând cuvintele pe care le punem în gura oamenilor pe care deja i-am preselectat pentru predispoziția de a spune ce vrem să auzim.

Și lucrurile se înrăutățesc – întrucât cei mai mulți îi facem, într-un fel sau altul, pe ceilalți să ne confirme concluziile preferate, fără ca măcar să-i angajăm în conversație. Gândește-te la asta: ca să fii un șofer, un iubit sau un bucătar nemaipomenit, nu e nevoie să poți parca lateral legat la ochi, să faci zeci de mii de fecioare să leșine cu o singură bezea, sau să creezi un pâté feuilletée atât de amețitor încât întreaga populație a Franței să-și abandoneze, instantaneu, bucătăria națională și să jure credință bucătăriei tale. Nu trebuie

decât să parchezi, să săruți și să gătești mai bine decât majoritatea. Cum știm cât de bine se descurcă majoritatea? Păi, ne uităm în jur, normal – dar, pentru a fi siguri că vedem ce vrem să vedem, ne uităm în jur selectiv.[38] Subiecții unui studiu au dat un test care, aparent, le măsura sensibilitatea socială și apoi au fost informați că au picat la majoritatea întrebărilor.[39] Când li s-a oferit, ulterior, șansa de a se uita peste rezultatele testelor altor oameni care se descurcaseră mai bine sau mai prost decât ei, au ignorat testele celor care se descurcaseră mai bine și și-au petrecut timpul uitându-se peste testele celor mai slabi. Să iei un 4 nu e atât de rău, dacă te compari exclusiv cu cei care au luat un 2.

Tendința de a căuta informații despre cei care se descurcă mai prost ca noi este cu atât mai pronunțată cu cât miza este mai mare. Persoanele cu boli care le pun viața în pericol, cum este cancerul, sunt cele mai tentate să se compare cu cei care sunt într-o stare mai proastă[40], ceea ce explică de ce 96% din pacienții cu cancer participanți la un studiu au susținut că sunt într-o formă mai bună decât media.[41] Și dacă nu găsim oameni care o duc mai prost ca noi, putem să ne apucăm să-i creăm. Subiecții unui alt studiu au dat un test și apoi li s-a oferit ocazia să prezinte indicii care fie să ajute, fie să încurce prestația unui prieten la același test.[42] Deși și-au ajutat prietenii când testul a fost descris ca un joc, participanții la studiu i-au încurcat activ când testul a fost descris ca o evaluare importantă a capacităților intelectuale. Din câte se pare, dacă prietenii noștri nu au eleganța de a ieși ultimii, astfel încât noi să ne bucurăm de laurii primului clasat, le dăm un brânci amical în direcția potrivită. După ce le-am sabotat cu succes prestația și ne-am asigurat de eșecul lor, devin standardul perfect pentru o comparație. Concluzia este aceasta: creierul și ochii au o relație contractuală în care creierul a fost de acord să creadă tot ce văd ochii, dar, la schimb, ochii au fost de acord să privească tot ce vrea creierul.

Contestarea dovezilor

Fie prin alegerea informației, fie a informatorilor, capacitatea noastră de a

modifica evidenţele de care ne lovim ne ajută să stabilim perspective care sunt şi pozitive, şi plauzibile. Desigur, dacă ai discutat vreodată despre un meci de fotbal, despre politică sau despre ştirile de la ora 5, cu cineva de pe cealaltă parte a drumului, ai descoperit deja că, chiar şi atunci când oamenii se ciocnesc de realităţi care le infirmă concluziile preferate, au un talent nemaivăzut în a le ignora, de a uita sau de a vedea diferit decât restul lumii. Când studenţii de la Dartmouth şi cei de la Princeton văd acelaşi meci de fotbal, ambele grupuri susţin că faptele arată clar că echipa celeilalte universităţi a fost vinovată pentru conduita nesportivă.[43] Când democraţii şi republicanii urmăresc la TV aceeaşi dezbatere a candidaţilor la preşedinţie, ambele grupuri de telespectatori susţin că faptele arată că, evident, candidatul lor a câştigat disputa.[44] Când telespectatorii pro-Israel şi cei pro-ţările arabe văd secvenţe identice ale unor reportaje jurnalistice din Orientul Mijlociu, şi unii, şi alţii susţin că faptele arată clar că presa este părtinitoare într-o direcţie sau în cealaltă.[45] Din păcate, singurul lucru pe care îl arată clar aceste fapte este că oamenii înclină să vadă ce vor să vadă.

Inevitabil însă, vor fi momente când faptele neplăcute sunt mult prea evidente pentru a putea fi ignorate. Când echipa noastră foloseşte un jucător suspendat sau când candidatul nostru recunoaşte la televiziunea naţională că a delapidat, este greu să trecem cu vederea sau să uităm asemenea fapte. Cum reuşim să păstrăm o concluzie preferată, când faptele brute refuză s-o susţină? Deşi cuvântul fapt pare să sugereze un soi de realitate incontestabilă, faptele nu sunt, în general, nimic altceva decât conjuncturi care au atins un anume standard de evidenţe. Dacă setăm standardul destul de sus, nimic nu mai poate fi dovedit, niciodată, nici măcar „evidenţa“ propriei noastre existenţe. Dacă îl setăm destul de jos, toate lucrurile sunt adevărate în aceeaşi măsură. Dat fiind că nihilismul şi postmodernismul sunt, ambele, nişte filosofii atât de nesatisfăcătoare, avem tendinţa de a stabili standardul evidenţelor undeva la mijloc. Nimeni nu poate spune cu exactitate unde ar trebui stabilit acest standard, dar ce ştim este că, oriunde l-am seta, trebuie să-l păstrăm în acelaşi loc şi în privinţa faptelor care ne convin, şi a celor care nu ne convin. Ar fi nedrept ca profesorii să le dea studenţilor care le sunt pe plac examene mai uşoare decât celor care le displac, ca autorităţile federale de reglementare să pretindă ca produsele de import să treacă teste de siguranţă mai stricte decât produsele locale, sau ca judecătorii să insiste ca avocatul apărării să ţină pledoarii mai bune decât cel al acuzării.

Și totuși, cei mai mulţi dintre noi aplică exact acest gen de tratament inegal faptelor care confirmă sau infirmă concluziile preferate. Pentru un studiu, subiecţilor li s-a cerut să evalueze două lucrări de cercetare ştiinţifică despre eficienţa pedepsei capitale ca metodă de prevenţie.[46] Li s-a arătat un studiu care folosea „tehnica inter-state“ (compara ratele criminalităţii în statele care utilizează pedeapsa cu moartea cu ratele criminalităţii din celelalte state) şi un studiu care folosea „tehnica intra-stat“ (compara ratele criminalităţii într-un singur stat, înainte şi după introducerea sau scoaterea în afara legii a pedepsei cu moartea). Pentru jumătate din participanţi, studiul inter-state concluziona că pedeapsa capitală era eficientă, iar studiul intra-stat, dimpotrivă. Pentru cealaltă jumătate, aceste concluzii erau inversate. Rezultatele au arătat că voluntarii au favorizat tehnica ale cărei concluzii coincideau cu propriile ideologii politice. Când tehnica intra-stat a produs concluzii defavorabile, subiecţii au recunoscut imediat că respectivele comparaţii sunt lipsite de valoare, din cauză că factorii precum rata şomajului sau veniturile pot varia de-a lungul timpului şi, prin urmare, nu putem compara rata criminalităţii într-un deceniu (anii 1980) cu cea din alt deceniu (anii 1990). Dar când tehnica inter-state a produs o concluzie defavorabilă, participanţii au recunoscut imediat că respectivele comparaţii sunt lipsite de valoare, din cauză că factorii precum rata şomajului sau veniturile pot varia geografic şi, prin urmare, nu putem compara rata criminalităţii într-un loc (Alabama) cu cea din alt loc (Massachusetts).[47] Evident, subiecţii au ridicat ştacheta metodologică mai sus pentru studiile care infirmau concluziile preferate. Aceeaşi tehnică ne ajută să obţinem şi să păstrăm o perspectivă pozitivă şi pauzibilă asupra noastră şi a experienţelor noastre. De exemplu, participanţilor la un alt studiu li s-a spus că au obţinut rezultate foarte bune sau foarte slabe la un test de sensibilitate socială şi apoi li s-a cerut să evalueze două rapoarte ştiinţifice – unul care sugera că testul era valid, altul care sugera contrariul.[48] Subiecţii care obţinuseră rezultate bune au fost de părere că studiile din raportul care valida testul folosiseră metode ştiinţifice mai bune decât studiile care invalidau testul, iar cei cu rezultate slabe au crezut exact contrariul.

Când evidenţele ne contrazic concluzia preferată, le cercetăm mai îndeaproape şi le supunem unor analize mai riguroase. Cerem şi mult mai multe. De exemplu, de câte informaţii ai avea nevoie înainte să te arăţi dispus să concluzionezi că un om e inteligent? Ţi-ar ajunge foaia matricolă din

liceu? Un test IQ ar fi suficient? Ai avea nevoie să știi ce cred profesorii și șefii despre el? Participanților la un studiu li s-a cerut să evalueze nivelul de inteligență al unei persoane, iar ei au avut nevoie de o mulțime de dovezi, înainte de a fi dispuși să concluzioneze că persoana respectivă era cu adevărat inteligentă. Interesant însă, au avut nevoie de mult mai multe dovezi, dacă subiectul evaluării era un tip antipatic și insuportabil, decât dacă era amuzant, amabil și simpatic.[49] Când vrem să credem că un om este inteligent, o singură scrisoare de recomandare ar putea fi suficientă; dar dacă nu vrem să credem că persoana respectivă este inteligentă, putem cere un biblioraft plin de copii, teste și evaluări.

La fel este și când vrem sau nu vrem să credem ceva despre noi înșine. De pildă, voluntarii participanți la un studiu au fost invitați să se supună unui test medical despre care se presupunea că le va indica dacă au sau nu o deficiență de enzime periculoasă, care i-ar predispune la disfuncții ale pancreasului.[50] Voluntarii au pus o picătură din saliva proprie pe o fâșie de hârtie obișnuită, pe care cercetătorii le-au prezentat-o, în mod fals, ca fiind o bandă de test medical. Unor voluntari (testații pozitiv) li s-a spus că, dacă banda se va colora în verde în 10 până la 60 de secunde, însemna că au deficiență enzimatică. Celorlalți (testații negativ) li s-a spus că, dacă banda se va colora în verde în 10 până la 60 de secunde, nu au deficiență enzimatică. Deși banda era o fâșie de hârtie obișnuită și, prin urmare, nu avea să se înverzească niciodată, testații negativ au așteptat mult mai mult decât ceilalți, înainte să decidă că testul s-a terminat. Cu alte cuvinte, voluntarii au dat bandei de test suficient timp să arate că erau bine, dar mult mai puțin timp să le arate că erau bolnavi. Din câte se pare, nu ne trebuie prea mult să ne convingem că suntem deștepți și sănătoși, dar avem nevoie de foarte multe dovezi ca să ne convingem de contrariu. Avem pretenția ca faptele să ne permită să credem concluziile preferate și să ne oblige să le credem pe cele nefavorabile.[51] Deloc surprinzător, concluziile nefavorabile au mult mai mult de tras ca să îndeplinească acest mult mai riguros standard de evidențe.[52]

Mai departe

În iulie ٢٠٠٤, Consiliul local al oraşului Monza, din Italia, a luat neobişnuita hotărâre de a interzice bolurile pentru peştişori. Consilierii au argumentat că peştişorii trebuie ţinuţi în acvarii rectangulare, şi nu în boluri rotunde, pentru că „un peşte ţinut într-un bol are o perspectivă deformată asupra realităţii şi suferă din această cauză“.[53] Nu se făcea nici o menţiune la alimentaţia fadă, la pompele de apă zgomotoase sau la stupidele castele de plastic. Nu, problema era că bolurile rotunde deformează experienţa vizuală a inhabitanţilor, iar peştişorul are dreptul fundamental de a vedea lumea aşa cum este ea în realitate. Bunii consilieri ai oraşului Monza nu au sugerat ca fiinţele umane să se bucure de acelaşi drept, poate pentru că ştiau că imaginea noastră distorsionată asupra realităţii nu este atât de uşor de spulberat sau poate pentru că înţelegeau că noi suferim mai puţin având-o decât neavând-o. Imaginile distorsionate ale realităţii sunt posibile prin faptul că experienţele sunt ambigue – adică pot fi privite, plauzibil, în mai multe feluri, unele pozitive, altele nu. Pentru a se asigura că perspectiva e plauzibilă, creierul nostru acceptă ce văd ochii. Pentru a se asigura că perspectiva e pozitivă, ochii noştri caută ceea ce vrea creierul. Conspiraţia dintre aceşti doi servitori ne permite să trăim în punctul de echilibru dintre realitatea brută şi iluzia comodă. Aşadar, ce legătură au toate acestea cu predicţia viitoarelor noastre sentimente? După cum vom vedea, deşi trăim în punctul de echilibru dintre realitate şi iluzie, cei mai mulţi dintre noi nu-şi ştiu nici adresa.

trad. Adolph Stern, 1877, ed. C. George Săndulescu şi Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea Bucureşti, 2016 (n.tr.)

9. Imuni la realitate

Cu spatele să-mi apăr pieptul; cu-nțelepciunea, șiretenia; în taină-mi va rămâne fecioria; iar masca îmi va apăra splendoarea.

Shakespeare, Troilus și Cresida

Albert Einstein a fost, probabil, cel mai mare geniu al secolului XX, dar puțini știu cât de aproape a fost să piardă această distincție în favoarea unui cal. În 1891, Wilhelm von Osten, un profesor pensionar, a pretins că armăsarul său, pe care îl numise Hans cel Isteț, putea răspunde la întrebări despre evenimente actuale, despre matematică și despre o droaie de alte subiecte, lovind pământul cu copita. De exemplu, când Osten îl întreba cât fac trei cu cinci, Hans cel Isteț lovea pământul de opt ori, apoi se oprea. Uneori, în loc să-i pună întrebarea prin viu grai, Osten o scria pe un carton pe care apoi i-l ținea lui Hans, să-l poată citi, iar calul părea să înțeleagă limbajul scris tot atât de bine pe cât îl înțelegea pe cel vorbit. Hans cel Isteț nu răspundea corect la toate întrebările, desigur, dar se descurca mult mai bine decât oricine altcineva care avea copite, iar prestațiile sale publice erau atât de impresionante, încât, în scurt timp, a devenit vedeta Berlinului. Însă, în anul 1904, directorul Institutului Psihologic din Berlin și-a trimis un student, pe Oskar Pfungst, să verifice mai atent problema, iar Pfungst a observat că Hans ce Isteț era mult mai predispus la greșeli când Osten stătea în spatele lui sau când Osten însuși nu știa răspunsul la întrebare. Printr-o serie de experimente, Pfungst cel Isteț a putut dovedi că Hans cel Isteț putea, într-adevăr, să citească – dar ceea ce putea el citi era limbajul corporal al lui Osten. Când Osten se apleca ușor, Hans cel Isteț începea să lovească pământul cu piciorul, iar când Osten se îndrepta la loc, Hans se oprea. Altfel spus, Osten îi semnala lui Hans cel Isteț să înceapă să tropăie și să se oprească exact la momentul potrivit, pentru a crea iluzia inteligenței calului.

Hans cel Isteț nu era un geniu, dar nici Osten nu era un impostor. Chiar își petrecuse ani de zile vorbindu-i cu răbdare calului despre matematică și economia mondială și a fost cu adevărat șocat și consternat să afle că se păcălise și pe el însuși, la fel ca pe toți ceilalți. Înșelătoria era elaborată și eficientă, dar era săvârșită inconștient, iar Osten nu este singurul care a pățit asta. Când ne expunem evidențelor favorabile, când observăm și ne amintim fapte favorabile și când acceptăm un standard de evidență vizibil scăzut pentru realitățile favorabile, în general, nu suntem mai conștienți de propriile subterfugii decât era Osten de al lui. Ne putem referi la procesele prin care sistemul imunitar psihologic își face treaba ca la „tactici" sau „strategii", dar acești termeni – cu inevitabilele lor conotații de planificare și de deliberare – nu ar trebui să ne determine să ne gândim la oameni ca la niște escroci manipulatori care încearcă, în mod conștient, să genereze aspecte pozitive ale propriilor experiențe. Dimpotrivă, cercetările sugerează că oamenii, în general, nu sunt conștienți de motivele pentru care fac ce fac[1], dar, dacă sunt întrebați de ele, le pot explica imediat.[2] De exemplu, când privesc ecranul unui computer pe care apar cuvinte doar pentru câteva milisecunde, nu sunt conștienți că au văzut cuvintele și sunt incapabili să spună ce cuvinte au văzut. Dar sunt influențați de ele. Dacă este afișat cuvântul ostil, subiecții experimentului îi judecă negativ pe ceilalți oameni.[3] Dacă este afișat cuvântul bătrân, subiecții merg mai încet.[4] Dacă este afișat cuvântul prost, subiecții nu se mai descurcă bine la teste.[5] Când subiecților li se cere, ulterior, să explice de ce au judecat, mers și răspuns la teste așa cum au făcut-o, se întâmplă două lucruri: primul, nu știu să răspundă, iar al doilea, nu spun „nu știu". În schimb, creierele lor iau rapid în calcul faptele de care sunt conștienți („Am mers încet") și trag același gen de concluzii greșite despre ei înșiși pe care le-ar trage, probabil, un observator („Sunt obosit").[6]

Când falsificăm fapte, suntem, la fel, inconștienți de motivul pentru care facem asta și se dovedește a fi un lucru bun, pentru că încercările deliberate de a genera perspective pozitive („Trebuie să existe ceva bun într-un faliment și nu mă ridic de pe scaunul ăsta până nu aflu ce") conțin semnițele propriei lor distrugeri. Subiecții unui alt studiu au ascultat Ritualul primăverii, al lui Stravinski.[7] Unora li s-a spus să asculte muzica, celorlalți să asculte muzica în timp ce se străduiesc, conștient, să fie fericiți. La finalul interludiului, voluntarii care încercaseră să fie fericiți erau într-o dispoziție mai proastă decât cei care ascultaseră muzica și atât. De ce? Din două motive. În primul

rând, chiar dacă suntem capabili să generăm deliberat perspective pozitive asupra propriilor experienţe, dacă închidem ochii, stăm nemişcaţi şi nu facem nimic altceva[8], cercetările sugerează că, dacă atenţia ne este distrasă cât de puţin, aceste încercări deliberate au tendinţa de a se întoarce împotriva noastră, iar noi sfârşim prin a ne simţi mai rău decât înainte.[9] În al doilea rând, încercările deliberate de a manipula evidenţele sunt atât de transparente, încât ne fac să ne simţim de doi lei. Sigur, vrem să credem că ne e mai bine fără iubita care ne-a părăsit în faţa altarului şi ne va fi mai bine imediat ce vom începe să descoperim evidenţe în sprijinul acestei concluzii („Oricum nu era ce-mi trebuia, nu-i aşa, mamă?“), dar procesul în sine trebuie să se simtă ca o descoperire, şi nu ca un subterfugiu. Dacă ne vedem falsificând realitatea („Formulând întrebarea exact aşa şi întrebând-o pe mama, am şanse destul de bune să mi se confirme concluzia preferată“), şmecheria nu ţine şi căciula furată se adaugă buzei umflate, printre calităţile noastre jalnice. Pentru a fi plauzibile, perspectivele pozitive trebuie să se bazeze pe evidenţe pe care suntem convinşi că le-am descoperit în mod cinstit. Reuşim asta falsificând realitatea în mod inconştient şi apoi consumând-o conştient. Cina are loc în sufragerie, dar bucătarul se află la subsol. Beneficiul acestei falsificări este că funcţionează; dar costul este că ne înstrăinează de noi înşine. Să-ţi arăt cum.

Abia aștept să-mi amintesc!

Din câte ştim, nu a făcut nimeni un studiu sistematic asupra celor care au fost părăsiţi în faţa altarului de logodnici panicaţi. Dar pun la bătaie un vin bun că, dacă ai aduna un eşantion sănătos de aproape-mirese şi de aproape-miri şi i-ai întreba dacă ar descrie incidentul ca pe „cel mai îngrozitor lucru care mi s-a întâmplat vreodată“ sau ca pe „cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat vreodată“, mai mulţi ar alege a doua variantă, decât pe prima. Şi pun la bătaie o întreagă cutie din acelaşi vin bun că, dacă ai găsi un eşantion de oameni care nu au trecut niciodată printr-o asemenea experienţă şi i-ai întreba care dintre viitoarele lor experienţe cred că se va califica pentru „cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat vreodată“, nici măcar unul nu-ţi va spune „să fiu părăsit“. Ca multe alte lucruri, este mai dureros să fii părăsit în perspectivă şi

mai roz în retrospectivă. Când contemplăm posibilitatea de a fi abandonaţi în felul acesta, generăm, în mod firesc, cea mai dureroasă perspectivă posibilă; dar odată ce am fost loviţi şi umiliţi în faţa familiei, a prietenilor şi a domnişoarelor de onoare, creierul începe să caute o perspectivă mai puţin dureroasă – şi, după cum am văzut, creierul uman chiar ştie să caute. Cu toate acestea, din pricina faptului că face acest lucru inconştient, tindem să nu ne dăm seama deloc că o face şi, prin urmare, presupunem, cu seninătate, că perspectiva îngrozitoare pe care o avem când privim spre un astfel de incident viitor este aceeaşi pe care o vom avea şi când ne vom aminti de acel incident. Pe scurt, nu ne dăm seama că perspectiva ni se va schimba, pentru că suntem, în mod normal, inconştienţi de procesul care o schimbă.

Acest lucru poate face foarte dificilă anticiparea viitorului emoţional al cuiva. Pentru un studiu, voluntarilor li s-a dat ocazia de a candida pentru nişte slujbe bine plătite care nu implicau nimic mai mult decât să guste îngheţate şi să inventeze nume amuzante pentru acestea.[10] Procedura cerea ca subiectul să treacă de un interviu înregistrat video. Unor participanţi li s-a spus că interviul va fi urmărit de o persoană care avea autoritate exclusivă asupra deciziei de angajare (grupul evaluatorului). Celorlalţi li s-a spus că interviul va fi văzut de un juriu ai cărui membri vor decide, prin vot, dacă vor fi angajaţi sau nu (grupul juriului). Voluntarilor din grupul juriului li s-a spus că, dacă un jurat va vota în favoarea lor, vor primi slujba – şi, prin urmare, singura circumstanţă în care nu vor fi angajaţi este dacă juriul votează în unanimitate împotrivă. Fiecare voluntar a trecut apoi printr-un interviu şi fiecare a prezis cum se va simţi dacă nu va obţine slujba. La câteva minute după interviu, cercetătorul intra în încăpere şi îi explica subiectului, cu părere de rău, că, după o deliberare atentă, evaluatorul sau juriul decisese că nu era îndeajuns de potrivit pentru slujbă. Apoi, voluntarul era rugat să descrie cum se simţea.

Rezultatele studiului sunt prezentate în figura 19. După cum arată graficul din stânga, voluntarii din cele două grupuri se aşteptau să se simtă la fel de nefericiţi. În fond, refuzul este o lovitură serioasă peste nas şi ne aşteptăm să ne doară, indiferent dacă vine de la un evaluator, de la un juriu sau de la o bandă de rabini ortodocşi. Şi totuşi, după cum arată graficul din dreapta, lovitura este mai dureroasă dacă este administrată de un juriu, decât de un singur jurat. De ce? Păi, imaginează-ţi că eşti o tânără care a candidat pentru

o slujbă de model de costume de baie, care presupune să porţi ceva cât o batistă şi să defilezi în faţa unui tip cu ochi sfredelitori, îmbrăcat într-un costum de doi bani, genul „rahat în ploaie“. Dacă prăpăditul ţi-ar arunca o privire, ar clătina din cap şi ţi-ar spune: „Îmi pare rău, nu ai talent de model“, probabil că te-ai simţi prost. Pentru un minut sau două. Dar acesta e genul de refuz interpersonal pe care îl experimentăm toţi din când în când, iar, după câteva minute, cei mai mulţi trecem peste el şi ne vedem, mai departe, de viaţa noastră. Facem asta atât de rapid pentru că sistemul nostru imunitar psihologic nu are nici o problemă în a găsi căi pentru a exploata ambiguitatea unei astfel de experienţe şi în a-i îndulci gustul amar: „Tipul nu a fost atent la întoarcerea mea extraordinară“, sau: „E un ciudat dintr-ăia care preferă slăbănoagele deşirate“, sau: „Ar trebui să accept sfaturi despre modă de la cineva îmbrăcat cu un asemenea costum?“

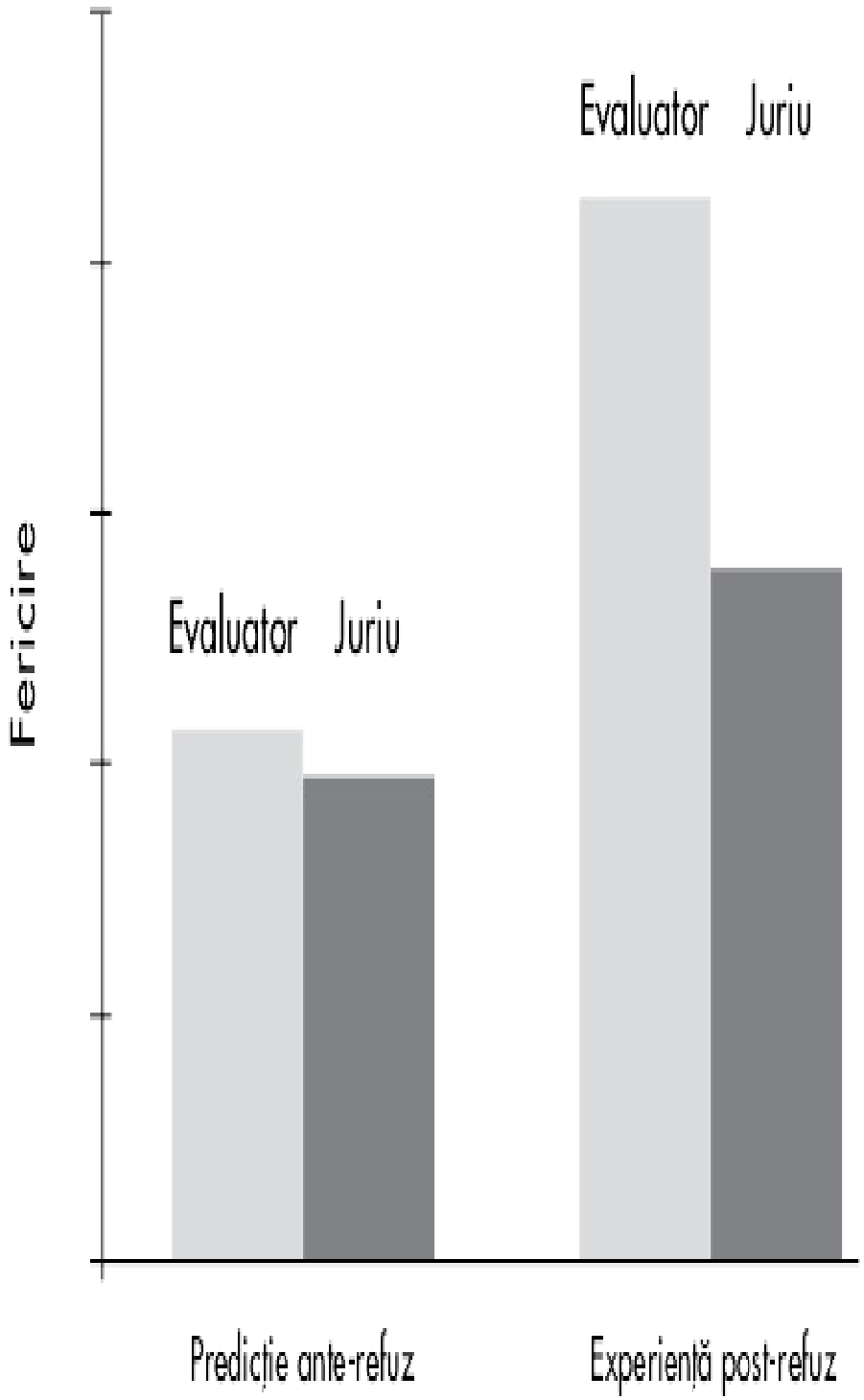

Fericire
Evaluator
Juriu
Evaluator
Juriu
Predicție ante-refuz
Experiență post-refuz

Figura 19. Subiecţii au fost mai fericiţi când au fost respinşi de un singur evaluator capricios, decât de un juriu în unanimitate (dreapta). Dar nu au putut prevedea aceste momente înainte să se întâmple (stânga).

Dar acum imaginează-ţi că tocmai ai prezentat batistuţa în faţa unei săli pline de spectatori – bărbaţi, femei, unii mai tineri, alţii mai în vârstă – şi toţi te-au privit şi au clătinat din cap la unison. Probabil te-ai simţi prost. De-a binelea. Umilită, rănită şi confuză. Probabil ai fugi în culise cu urechile arzând, având un nod în gât şi ochii în lacrimi. A fi respins de un grup mare şi divers de oameni este o experienţă demoralizantă, pentru că nu lasă loc de echivoc şi, prin urmare, sistemului imunitar psihologic îi este greu să găsească un mod de a se gândi la asta care să fie şi credibil, şi plauzibil. E uşor să dai vina pe excentricităţile unui evaluator, dar mult mai dificil să dai vina pe excentricităţile unui juriu. Afirmaţii precum „94 de oameni au clipit în masă şi în sincron, ratând întoarcerea mea fix în acel moment“ sunt complet neverosimile. La fel, participanţilor la studiul respectiv le-a fost mai uşor să dea vina pentru refuz pe un evaluator hipersensibil, decât pe un întreg grup de juraţi, motiv pentru care s-au simţit mai prost dacă au fost respinşi de un juriu.

Acum, toate acestea poate îţi par dureros de evidente, în timp ce contempli rezultatele studiului bucurându-te de confortul canapelei tale, dar permite-mi să-ţi spun că sunt chinuitor de evidente doar pentru că cineva s-a chinuit să ţi le arate. Într-adevăr, dacă ar fi fost dureros de evidente în realitate, de ce nu a fost în stare un grup întreg de voluntari să anticipeze că se vor întâmpla cu doar câteva minute înainte să se întâmple? De ce nu şi-au dat seama că vor avea mai mult succes în a da vina pe un evaluator, decât pe un juriu? Deoarece, când li s-a cerut să prezică reacţiile emoţionale în faţa refuzului, şi-au imaginat gustul amar al acestuia. Punct. Nu au mers mai departe, să-şi imagineze cum creierele lor vor încerca să îndulcească amăreala. Pentru că nu erau conştienţi că îşi vor uşura durerea dând vina pe cei care au provocat-o, nu le-a trecut nici o clipă prin cap că vor avea mai mult succes, dacă aveau de învinovăţit o singură persoană, şi nu un grup întreg. Alte studii au confirmat această descoperire generală. De exemplu, oamenii se aşteaptă să se simtă la fel de rău, indiferent dacă un accident tragic este rezultatul neglijenţei umane

sau al unui ghinion teribil, dar în realitate se simt mai rău când ghinionul îi împiedică să găsească un vinovat.[11]

Ignoranța sistemului nostru imunitar psihologic ne face să prezicem greșit circumstanțele în care vom da vina pe alții, dar și pe cele în care ne vom învinovăți pe noi înșine.[12] Cine poate uita finalul filmului Casablanca, cu Humphrey Bogart și Ingrid Bergman pe pista aeroportului, în timp ce ea încearcă să se hotărască dacă rămâne în Casablanca, alături de omul pe care-l iubește, sau dacă urcă în avion și pleacă cu soțul ei? Bogey se întoarce spre Bergman și îi spune: „Știm amândoi că locul tău e lângă Victor. Ești parte din munca lui, motivul pentru care merge mai departe. Dacă avionul își ia zborul și tu nu ești lângă el, vei regreta. Poate nu azi. Poate nu mâine. Dar nu va trece mult și vei regreta pentru tot restul vieții.“[13]

Această mică secvență melodramatică este una dintre cele mai memorabile scene din istoria cinematografiei – nu în mod special pentru că ar fi foarte bine jucată sau scrisă, ci pentru că majoritatea ne-am aflat pe aceeași pistă în diferite ocazii. Cele mai importante alegeri ale noastre – să ne căsătorim, să facem copii, să cumpărăm o casă, să deprindem o profesie, să emigrăm – sunt, adesea, modelate de cum ne imaginăm viitoarele regrete („O, nu, am uitat să fac un copil!“). Regretul este o emoție pe care o simțim când ne învinovățim pentru rezultate nefericite care ar fi putut fi prevenite dacă ne-am fi comportat altfel în trecut; și întrucât această emoție este, indiscutabil, neplăcută, comportamentul nostru din prezent este adesea proiectat să o prevină.[14] Într-adevăr, cei mai mulți dintre noi au teorii elaborate despre momentele și motivele pentru care au oamenii regrete, iar aceste teorii ne permit să evităm experiența lor. De exemplu, ne așteptăm să regretăm mai mult dacă aflăm că existau alternative la alegerile noastre, decât dacă nu aflăm[15], dacă acceptăm un sfat prost, decât dacă nu[16], dacă alegerile noastre greșite sunt, mai degrabă, neobișnuite decât convenționale[17], sau dacă ratăm de puțin poarta, decât dacă mingea s-a dus în plopi.[18]

Dar câteodată aceste teorii sunt greșite. Scenariu: ești acționar la Compania A. Anul trecut te-ai gândit să schimbi acțiunile pentru unele la Compania B, dar ai hotărât să n-o faci. Acum afli că ai fi câștigat mai mult cu 1 200 de dolari dacă ai fi trecut la Compania B. Ai avut acțiuni și la Compania C. Anul trecut, le-ai schimbat pentru unele la Compania D. Afli, acum, că ai fi câștigat

mai mult cu ⅄ 200 de dolari dacă ai fi păstrat acţiunile la Compania C. Care dintre greşeli te face să regreţi mai mult? Studiile arată că nouă din zece persoane se aşteaptă să regrete mai mult dacă ar fi schimbat acţiunile, decât dacă nu, pentru că majoritatea oamenilor cred că ar regreta mai mult acţiunile prosteşti, decât inacţiunile prosteşti.[19] Dar studiile mai arată şi că nouă din zece persoane se înşală. Într-adevăr, pe termen lung, oamenii de toate vârstele şi din toate categoriile sociale par să regrete mai mult lucrurile pe care nu le-au făcut, decât pe cele pe care le-au făcut, motiv pentru care printre cele mai populare regrete sunt cel de a nu fi făcut o facultate, de a nu fi profitat de oportunităţi de afaceri şi de a nu fi petrecut suficient timp cu familia şi cu prietenii.[20]

Dar de ce regretă oamenii inacţiunile mai mult decât acţiunile? Un motiv este că sistemului imunitar psihologic îi este mai uşor să fabrice perspective pozitive şi plauzibile asupra acţiunilor decât asupra inacţiunilor.[21] Dacă acceptăm cererea în căsătorie a cuiva care ulterior devine un asasin, ne putem consola gândindu-ne la toate lucrurile pe care le-am învăţat din acea experienţă („A colecta topoare nu e un obicei sănătos“). Dar dacă respingem cererea în căsătorie a cuiva care, mai târziu, devine vedetă de cinema, nu ne putem consola gândindu-ne la toate lucrurile pe care le-am învăţat din acea experienţă, pentru că… ăăă, acea experienţă nu există. Ironia e mult prea evidentă: deoarece nu ne dăm seama că sistemul imunitar psihologic poate aborda raţional un exces de curaj, mai uşor decât un exces de laşitate, ne protejăm de greşeli când ar trebui să-i dăm înainte şi să greşim. Aşa cum îşi pot aminti toţi fanii filmelor clasice, avertismentul lui Bogart în privinţa viitoarelor regrete a determinat-o pe Bergman să urce în avion şi să-şi ia zborul cu soţul ei. Dacă ar fi rămas cu Bogey în Casablanca, probabil s-ar fi simţit foarte bine. Poate nu imediat, dar în scurt timp şi pentru tot restul vieţii.

Mici declanşatoare

Civilizaţia a învăţat, pe calea mai grea, că o mână de ticăloşi poate, adesea, provoca mai multă distrugere şi moarte decât o armată. Dacă un inamic ar

lansa sute de avioane şi rachete împotriva Statelor Unite, sunt şanse ca nici una să nu-şi atingă ţinta, pentru că un atac de asemenea dimensiuni ar declanşa sistemele de apărare ale Americii, care sunt, cel mai probabil, în stare să înlăture pericolul. Pe de altă parte, dacă un inamic ar lansa şapte tipi cu pantaloni largi şi şepci de baseball, aceştia chiar şi-ar putea atinge ţintele şi detona bombe, elibera toxine sau intra cu avioane deturnate în zgârie-nori. Terorismul este o strategie bazată pe ideea că atacul cel mai bun este cel care nu declanşează cea mai bună apărare, iar incursiunile la scară mică e mai puţin probabil să pornească alarma, decât atacurile la scară mare. Deşi este posibil să proiectăm un sistem defensiv care să contracareze chiar şi cele mai mici ameninţări (de exemplu, graniţe electrificate, interzicerea călătoriilor, supraveghere electronică, percheziţii aleatorii), asemenea sisteme sunt extraordinar de costisitoare, atât ca resurse necesare pentru a funcţiona, cât şi din punctul de vedere al numărului mare de alarme false pe care le-ar declanşa. Un astfel de sistem ar fi un exerciţiu exagerat de folosire a forţei. Pentru a fi eficient, un sistem de apărare trebuie să răspundă la ameninţări; dar, pentru a fi practic, trebuie să răspundă doar la acele ameninţări care trec de un prag critic – ceea ce înseamnă că ameninţările care nu trec de pragul critic ar putea avea un potenţial distructiv care le contrazice dimensiunile scăzute. Spre deosebire de pericolele mari, cele mici se pot strecura pe sub radar.

Declanşatorul intensităţii

Sistemul imunitar psihologic este un sistem de apărare şi se supune aceluiaşi principiu. Dacă experienţa ne face să ne simţim suficient de nefericiţi, sistemul imunitar psihologic falsifică evidenţe şi transferă vina, pentru a ne oferi o perspectivă mai bună. Dar nu face asta de fiecare dată când simţim cea mai slabă umbră de tristeţe, gelozie, furie sau frustrare. Căsniciile ratate şi slujbele pierdute sunt genul de atacuri la scară mare asupra fericirii care ne trezesc sistemele psihologice de apărare, dar acestea nu sunt alertate de creioane rupte, degete boante sau de lifturi lente. Creioanele rupte sunt enervante, dar nu reprezintă o ameninţare serioasă la starea psihică de bine şi,

prin urmare, nu declanşează sistemele de apărare psihologică. Consecinţa paradoxală a acestui fapt este că, uneori, e mai dificil să obţii o perspectivă pozitivă asupra unei experienţe neplăcute, decât asupra unei experienţe foarte neplăcute.

De exemplu, cercetătorii au analizat mai mulţi studenţi care fuseseră invitaţi să intre într-un club al cărui ritual de iniţiere cerea ca fiecare să primească trei şocuri electrice.[22] Unii dintre ei au avut parte de o experienţă cu adevărat dureroasă, deoarece şocurile primite erau chiar serioase (grupul iniţierii severe), iar ceilalţi au avut parte de o experienţă oarecum neplăcută, deoarece şocurile primite erau relativ moderate (grupul iniţierii moderate). Te-ai aştepta ca oamenii să aibă aversiune faţă de orice lucru asociat cu durerea fizică, dar voluntarilor din grupul iniţerii severe, de fapt, le plăcea mai mult clubul. Pentru că suferiseră serios, intensitatea suferinţei lor a declanşat mecanismele de apărare, care au început imediat să lucreze, pentru a-i ajuta să găsească o perspectivă pozitivă şi plauzibilă asupra experienţei lor. Nu este uşor, dar se poate. De exemplu, suferinţa fizică este neplăcută („Dumnezeule, asta chiar a durut!“), dar nu complet neplăcută, dacă lucrul pentru care suferă cineva este unul extrem de valoros („Dar o să intru într-un grup foarte select de oameni foarte speciali“). Într-adevăr, cercetările arată că oamenii cărora li se administrează şocuri electrice simt, în realitate, o durere mai mică, dacă ştiu că suferă pentru ceva foarte valoros.[23] Şocurile intense au fost destul de neplăcute pentru a declanşa sistemele de apărare psihologică ale subiecţilor, dar cele moderate nu, prin urmare, voluntarii au dat o valoare mai mare clubului când iniţierea a fost mai dureroasă.٢٤ Dacă ai reuşit să-ţi ierţi soţul pentru vreo greşeală gravă, dar te scoate din pepeni o zgârietură pe uşa garajului sau şosetele murdare înşirate pe scări, atunci ai experimentat acest paradox.

Suferinţa intensă declanşează exact procesele care o combat, în vreme ce suferinţa moderată nu, iar acest fapt contraintuitiv poate face mai dificilă prezicerea emoţiilor viitoare. De exemplu, ar fi mai rău dacă cea mai bună prietenă te-ar insulta pe tine sau pe vărul tău? Oricât de mult ţi-ar plăcea vărul tău, sunt şanse destul de mari că tu să îţi placi mai mult, deci, probabil, crezi că ar fi mai rău dacă jignirea ţi-ar fi adresată ţie. Şi ai dreptate. Ar fi mai rău. La început. Dar dacă suferinţa intensă alertează sistemul imunitar psihologic, iar cea moderată nu, atunci, după un timp, ar trebui să fii mai înclinat să

generezi un aspect pozitiv al unei insulte care ți-a fost adresată („Felicia m-a făcut cap-sec… frate, câteodată mă face să râd“), decât al uneia adresate vărului tău („Felicia l-a făcut pe Dwayne cap-sec… Adică are dreptate, normal, dar nu a fost frumos din partea ei“). Ironia este că, în cele din urmă, te simți mai bine când ești victima unei insulte, decât când ești spectatorul ei.

Această poziționare a fost testată în cadrul unui studiu în care câte doi voluntari dădeau un test de personalitate și apoi unul dintre ei primea feedback din partea unui psiholog.[25] Feedbackul era profesionist, detaliat, sever și negativ. De exemplu, includea afirmații precum: „Ai puține calități care te deosebesc de ceilalți“ și „Oamenii te plac mai ales pentru că nu reprezinți o amenințare“. Ambii subiecți citeau feedbackul și apoi raportau cât le-a plăcut psihologul care l-a scris. În mod ironic, voluntarului care fusese victima feedbackului negativ i-a plăcut mai mult psihologul, decât voluntarului care nu fusese, practic, decât un spectator. De ce? Pentru că spectatorii s-au simțit ofensați („Frate, e dezgustător ce i-a făcut celuilalt voluntar!“), dar nu distruși, prin urmare, sistemul lor imunitar psihologic nu a făcut nimic să amelioreze sentimentele moderat negative. Dar victimele au fost distruse („Au, sunt un ratat cu patalama!“), prin urmare, creierele lor au pornit rapid în căutarea unei perspective pozitive asupra experienței („Dar acum, dacă mă gândesc, testul nu i-a arătat decât o mică parte a personalității mele complexe, deci mă îndoiesc că înseamnă prea mult“). Acum, iată descoperirea importantă: când unui alt grup de voluntari i s-a cerut să anticipeze cât de mult avea să le placă psihologul, aceștia au prezis că l-ar plăcea mai puțin dacă ar fi victime, decât dacă ar fi spectatori. Din câte se pare, oamenii nu sunt conștienți de faptul că este mai probabil ca sistemele lor de apărare să fie activate de o suferință intensă, decât de una moderată, și, astfel, își prezic greșit propriile reacții emoționale la întâmplări neplăcute de diverse grade de gravitate.

Declanșatorul inevitabilității

Suferința intensă este un factor care ne poate activa sistemele de apărare,

influențându-ne experiențele în feluri pe care nu le putem anticipa. Dar mai sunt și alți factori. De exemplu, de ce ne iertăm frații pentru comportamente pe care nu i le-am tolera unui prieten? De ce nu ne deranjează când președintele face ceva ce ne-ar fi determinat să nu mai votăm pentru el, dacă ar fi făcut-o înainte de alegeri? De ce trecem cu vederea întârzierile repetate ale unui angajat, dar refuzăm să angajăm un candidat care întârzie două minute la interviu? O posibilitate este că sângele apă nu se face, steagurile sunt făcute să-i adune pe cei de-un fel, iar prima impresie contează cel mai mult. Dar altă posibilitate ar fi că suntem mult mai înclinați să căutăm și să găsim aspecte pozitive ale lucrurilor față de care nu avem ce face.[26] Prietenii vin și pleacă și schimbăm candidații precum șosetele. Dar frații și președinții sunt ai noștri, la bine și la rău, și nu prea mai avem multe de făcut după ce s-au născut, respectiv, au câștigat alegerile. Când experiența pe care o avem nu este experiența pe care vrem s-o avem, prima reacție este să mergem să căutăm alta și, de aceea, ajungem să returnăm mașini închiriate nesatisfăcătoare, să schimbăm hoteluri sau să nu mai ieșim cu oameni care se scobesc în nas în public. Doar atunci când nu putem schimba experiența căutăm moduri de a ne schimba perspectiva asupra experienței și, astfel, ajungem să iubim rabla din garaj, căsuța părăgintă care aparține familiei de ani de zile și pe unchiul Sheldon în ciuda pasiunii sale pentru speologia nazală. Găsim partea bună a lucrurilor doar când suntem nevoiți s-o facem și, de aceea, oamenii experimentează o creștere a gradului de fericire când testele genetice relevă că nu au nici un defect genetic periculos ori când testele relevă că au un defect genetic periculos, dar nu când rezultatele sunt neconcludente.٢٧ Nu putem scoate tot ce-i mai bun dintr-un destin, până când nu este inevitabil, iremediabil și irevocabil al nostru.

Circumstanțele inevitabile, iremediabile și irevocabile activează sistemul imunitar psihologic, dar, la fel ca în cazul intensității suferinței, oamenii nu-și dau seama întotdeauna că se va întâmpla acest lucru. De exemplu, studenții care au făcut obiectul unui studiu s-au înscris la un curs de fotografie alb-negru.[28] Fiecare student făcea o duzină de fotografii cu oameni și locuri care aveau semnificație personală, apoi se prezenta la o ședință privată. În aceste ședințe, profesorul își petrecea o oră sau două arătându-le studenților cum să-și imprime cele mai bune două fotografii ale lor. Când fotografiile imprimate erau gata, profesorul le spunea că puteau păstra una dintre ele, iar cealaltă urma a fi îndosariată ca exemplu de lucrare a studentului. Unora dintre

studenţi (grupul iremediabil) li s-a spus că, odată ce aveau să aleagă fotografia pe care s-o ia cu ei, nu se mai puteau răzgândi. Celorlalţi (grupul remediabil) li s-a spus că, după ce aveau să aleagă fotografia pe care s-o ia cu ei, aveau la dispoziţie câteva zile în care se puteau răzgândi – şi, dacă se răzgândeau, profesorul le va fi schimbat, bucuros, fotografia pe care o luaseră cu cea pe care o lăsaseră. Studenţii au ales şi au luat acasă una dintre fotografii. Peste câteva zile, au răspuns unui studiu de control care îi întreba (printre altele) cât de mult le plăceau fotografiile. Rezultatele au arătat că studenţilor din grupul remediabil le plăceau fotografiile lor mai puţin decât celor din grupul iremediabil. Interesant, când un nou grup de studenţi a fost rugat să prezică cât de mult aveau să le placă fotografiile, dacă ar fi avut sau nu ocazia să se răzgândească, aceştia au prezis că posibilitatea de a remedia alegerea nu le-ar fi influenţat în nici un fel satisfacţia. Din câte se pare, circumstanţele iremediabile activează sistemele de apărare care ne ajută să găsim aspectele pozitive ale acelor circumstanţe, dar nu anticipăm că se va întâmpla acest lucru.

Neputinţa noastră de a anticipa factorii care ne vor activa sistemul imunitar psihologic (prin urmare, crescându-ne gradul de fericire şi de satisfacţie) ne poate face să greşim, uneori în mod dureros. Când alţi studenţi de la cursul de fotografie au fost întrebaţi dacă ar prefera să aibă sau nu ocazia de a se răzgândi în privinţa fotografiei pe care să o păstreze, marea majoritate au preferat să aibă acea ocazie – adică marea majoritate a studenţilor au preferat să se înscrie la un curs de fotografie în urma căruia aveau să fie nesatisfăcuţi de fotografia cu care aveau să rămână. De ce ar prefera cineva o satisfacţie mai mică, decât mai mare? Nimeni nu vrea asta, evident, iar cei mai mulţi oameni par să prefere o libertate mai mare decât mai mică. Într-adevăr, când libertatea de a ne hotărî – sau de a ne schimba hotărârea, după ce am luat-o – este ameninţată, experimentăm un impuls puternic de a ne-o reafirma[29], acesta fiind motivul pentru care comercianţii ne ameninţă uneori libertatea de a le deţine produsele cu afirmaţii precum „Stoc limitat“ sau „Pentru comenzi până la miezul nopţii“.[30] Fetişul nostru pentru libertate ne face să favorizăm magazinele scumpe care ne permit să returnăm marfa, decât să participăm la licitaţii care nu acceptă retururi, să facem leasinguri costisitoare pentru maşini, în loc să le cumpărăm la reduceri, şi aşa mai departe. Cei mai mulţi dintre noi preferă să plătească mai mult astăzi, pentru ocazia de a se răzgândi mâine, iar uneori chiar are sens s-o facem. Câteva zile de condus, ca test, cu

micuțul roadster roșu ne spune multe despre cum ar fi să-l deținem, prin urmare, uneori este mai înțelept să plătim o taxă modestă pentru un contract care include o mică perioadă în care să-l putem returna.

Păstrarea opțiunilor are beneficiile, dar și costurile sale. E normal ca roadsterele roșii să fie înghesuite, iar dacă un proprietar va găsi întotdeauna aspecte pozitive ale acestui lucru („Uau! Zici că e un avion de vânătoare!“), cumpărătorul al cărui contract include o clauză de retur s-ar putea să nu le vadă („Mașina asta e atât de mică! Poate ar trebui s-o returnez“). Proprietarii se leagă de virtuțile mașinii și îi trec cu vederea neajunsurile, modificând, astfel, realitatea pentru a-și produce satisfacție, dar cumpărătorul care are ocazia de a se răzgândi (și al cărui sistem de apărare nu a fost încă activat) este înclinat să evalueze noua mașină mai critic, fiind mult mai atent la imperfecțiunile acesteia, în timp ce încearcă să se hotărască dacă să o păstreze sau nu. Costurile și beneficiile libertății sunt clare – dar, din păcate, nu la fel de clare: nu avem nici o problemă să anticipăm avantajele acestei libertăți, dar pare că nu vedem bucuriile pe care le poate submina.[31]

Există o explicație!

Dacă ți s-a întors vreodată stomacul pe dos imediat după ce ai mâncat vreo porție de paste cu ton și nu ai mai putut mânca așa ceva ani de zile după aceea, ai o idee destul de bună despre cum e să fii o musculiță de oțet. Nu, musculițele de oțet nu mănâncă ton și, nu, musculițele de oțet nu vomită. Dar și ele asociază cele mai bune și cele mai rele experiențe cu circumstanțele care le-au însoțit și precedat, ceea ce le permite să caute sau să evite aceste circumstanțe în viitor. Expune o musculiță de oțet mirosului tenișilor, administrează-i un șoc electric foarte slab și, pentru tot restul viețiișoarei sale, va evita locurile care miros a tenișI. Capacitatea de a asocia plăcerea sau durerea cu circumstanțele acestora este atât de importantă, încât natura a instalat-o în fiecare dintre creaturile sale, de la Drosophila melanogaster la Ivan Pavlov.

Dar, deşi această abilitate este necesară pentru creaturile ca noi, cu siguranţă că nu este suficientă, pentru că genul de învăţături pe care le permite este mult prea limitat. Dacă un organism nu poate face mai mult decât să asocieze anumite experienţe cu anumite circumstanţe, atunci nu poate învăţa decât o lecţie foarte simplă, anume să caute sau să evite acele circumstanţe în viitor. Un șoc administrat la momentul potrivit poate învăța o musculiță de oțet să evite mirosul tenișilor, dar nu o va învăța să evite mirosul cizmelor, al balerinilor, al pantofilor Manolo Blahnik sau pe savantul înarmat cu un pistol cu electroșocuri miniatural. Pentru a maximiza plăcerile și a minimiza durerile, trebuie să fim capabili să asociem experienţele cu circumstanţele care le-au produs, dar trebuie să fim capabili şi să explicăm cum şi de ce au produs respectivele circumstanţe acele experienţe. Dacă ne-a cuprins greaţa după câteva tururi în carusel, iar explicaţia noastră implică echilibrul, vom evita roţile caruselurilor – la fel cum ar face-o musculiţa de oţet. Dar, spre deosebire de musculiță, vom evita și lucruri care nu sunt asociate cu experienţa noastră (cum ar fi bungee jumpingul sau bărcile cu vele) şi nu vom evita lucruri care sunt asociate cu experienţa (cum ar fi muzica de bâlci sau clovnii). Spre deosebire de o simplă asociere, o explicaţie ne permite să identificăm anumite aspecte ale circumstanţei (rotirea) drept cauza experienţei noastre şi alte aspecte (clovnii) ca irelevante. Procedând astfel, învăţăm mai multe dintr-o stare de greaţă, decât ar face-o vreodată o musculiță de oțet.

Explicaţiile ne permit să ne folosim din plin de experienţele noastre, dar, în acelaşi timp, schimbă natura acestora. Cum am văzut, când experienţele sunt neplăcute, ne repliem rapid şi le explicăm în feluri care ne fac să ne simţim mai bine („Nu am obţinut slujba pentru că evaluatorul avea ceva împotriva oamenilor care vomită într-un carusel“). Şi, într-adevăr, studiile arată că simplul act al explicării unui eveniment neplăcut poate ajuta la dezamorsarea lui. De exemplu, efectiv scriind despre o traumă – precum moartea cuiva apropiat sau o agresiune fizică –, putem obţine îmbunătăţiri surprinzătoare atât în ceea ce priveşte starea de bine fizic, cât şi cea de bine subiectiv (de exemplu, mai puţine vizite la medic şi o producţie îmbunătăţită de anticorpi).[32] Mai mult, cei care experimentează cel mai mare beneficiu al acestor exerciţii de scriere sunt cei care descriu explicaţia traumei.[33]

Dar aşa cum explicaţiile ameliorează impactul evenimentelor neplăcute, pot

ameliora și impactul evenimentelor plăcute. De exemplu, un grup de studenți a participat voluntar la un studiu pentru care credea că interacționează într-o cameră de discuții online cu studenți de la alte universități.[34] În realitate, interacționa cu un program sofisticat care simula prezența altor studenți. După ce studenții virtuali le furnizau studenților reali informații despre ei („Salut, sunt Eva și îmi place să fac voluntariat"), cercetătorul pretindea că îi cere studentului virtual să decidă care dintre persoanele din camera de discuții i-a plăcut mai mult, să scrie un paragraf prin care să explice alegerea și apoi să i-l trimită persoanei respective. În doar câteva minute, s-a întâmplat ceva remarcabil: studentul real a primit e-mailuri de la fiecare dintre studenții virtuali, care spuneau că le-a plăcut cel mai mult de el! De exemplu, un mesaj simulat spunea: „Am simțit ceva când ți-am citit răspunsurile. Păcat că nu suntem la aceeași școală!" Altul: „Ai ieșit în evidență ca studentul care mi-a plăcut cel mai mult. Am fost interesat mai ales de felul în care ți-ai descris pasiunile și valorile." Al treilea spunea: „Mi-aș dori să vorbim direct pentru că… te-aș întreba dacă îți plac apa (ador schiul pe apă) și mâncarea italienească (e preferata mea)".

Acum, iată șmecheria: unii dintre studenții reali (grupul informat) au primit e-mailuri care le permiteau să știe care dintre studenții virtuali scrisese fiecare mesaj, iar ceilalți (grupul neinformat) au primit e-mailuri care fuseseră anonimizate. Cu alte cuvinte, fiecare student real a primit exact aceleași mesaje care indicau că el fusese cel care câștigase mințile și inimile tuturor persoanelor virtuale din camera de discuții, dar numai studenții reali din grupul informat au știut care individ virtual scrisese fiecare mesaj. Astfel, studenții reali din grupul informat au putut genera explicații pentru norocul lor („Eva îmi apreciază valorile pentru că suntem amândoi implicați în Habitat for Humanity, iar Catarinei normal că îi place mâncarea italienească"), în vreme ce studenții din grupul neinformat, nu („Cineva îmi apreciază valorile… Oare cine? Și de ce ar menționa cineva mâncarea italienească?"). Cercetătorii au măsurat gradul de fericire al studenților reali, imediat după primirea acestor mesaje, apoi încă o dată, peste 15 minute. Deși studenții reali din ambele grupuri au fost, inițial, încântați că fuseseră aleși drept cei mai buni prieteni ai tuturor, doar cei din grupul neinformat au fost la fel de încântați 15 minute mai târziu. Dacă ai avut vreodată un admirator secret, înțelegi de ce studenții din grupul neinformat au rămas în al nouălea cer, în timp ce studenții din grupul informat au coborât rapid în cerul al

doilea, maximum al cincilea.

Evenimentele neexplicate au două calităţi care le amplifică şi le extind impactul emoţional. În primul rând, ne surprind ca fiind rare şi neobişnuite.[35] Dacă ţi-aş spune că eu, fratele meu şi sora mea ne-am născut în aceeaşi zi, probabil că ai considera acest lucru rar şi neobişnuit. După ce ţi-aş spune că suntem tripleţi, te-ai gândi că e mai puţin rar şi neobişnuit. De fapt, aproape orice explicaţie ţi-aş oferi („Prin aceeaşi zi, vreau să spun că ne-am născut toţi joia“ sau „Ne-am născut toţi prin cezariană, aşa că mama şi tata au programat naşterile pentru a profita la maximum de sistemul fiscal“), aceasta ar atenua incredibilul coincidenţei şi ar face ca evenimentul să pară mai probabil. Explicaţiile ne permit să înţelegem cum şi de ce s-a întâmplat un eveniment, ceea ce ne face imediat să vedem cum şi de ce s-ar putea întâmpla din nou. Într-adevăr, de câte ori spunem că un lucru nu se poate întâmpla – de exemplu, cititul gândurilor cuiva sau levitaţia ori o lege care să limiteze puterile funcţionarilor statului –, de obicei, vrem să spunem doar că nu am avea nici o explicaţie dacă s-ar întâmpla. Evenimentele neexplicate par rare, iar evenimentele rare au, în mod natural, un impact mai profund decât cele obişnuite. Suntem copleşiţi de o eclipsă de Soare, în schimb doar plăcut impresionaţi de un asfinţit, în ciuda faptului că acesta din urmă este un spectacol vizual mai încântător.

Al doilea motiv pentru care evenimentele neexplicate au un impact emoţional disproporţionat este că suntem foarte predispuşi să ne tot gândim la ele. Oamenii încearcă spontan să explice evenimente[36], iar studiile arată că, atunci când nu termină lucrurile pe care le-au început, sunt foarte predispuşi să se gândească şi să-şi amintească de treburile neterminate.[37] După ce explicăm un eveniment, îl putem împături ca pe rufele proaspăt spălate, îl punem în sertarul memoriei şi ne putem concentra asupra următorului; dar, dacă un eveniment sfidează explicaţiile, devine un mister sau o enigmă – iar dacă există un lucru pe care îl ştim toţi despre enigmele misterioase, acela este că, în general, acestea refuză să ne elibereze mintea. Regizorii şi romancierii profită adesea de pe urma acestui lucru, concepând finaluri misterioase pentru poveştile lor, iar cercetările arată că oamenii sunt, de fapt, mai înclinaţi să continue să se gândească la un film, dacă nu-şi pot explica ce s-a întâmplat cu personajul principal. Iar, dacă le-a plăcut filmul, această bucăţică de mister îi face să rămână fericiţi pentru mai mult timp.[38]

Asta e pentru tine!

Societatea Zâmbetului

O alianță seculară a studenților/ comunității

Ne place să promovăm

Faptele bune întâmplătoare!

O zi frumoasă!

Asta e pentru tine!

Cine suntem?

Societatea Zâmbetului

O alianță seculară a studenților/ comunității

De ce facem asta?

Ne place să promovăm

Faptele bune întâmplătoare!

O zi frumoasă!

Figura 20. Cei doi fluturaşi cuprind exact aceleaşi informaţii, dar cel de jos are, în plus, două întrebări cărora le şi răspunde, ceea ce face textul mai sensibil.

Explicaţiile lasă evenimentele fără impactul lor emoţional, deoarece le fac să pară mai probabile şi ne permit să nu ne mai gândim la ele.

În mod bizar, o explicaţie nu trebuie neapărat să explice ceva pentru a avea aceste efecte – trebuie doar să pară că o face. Pentru un studiu, un cercetător a abordat studenţi în biblioteca universităţii, le-a înmânat unul din doi fluturaşi, cu o monedă de un dolar anexată, apoi s-a îndepărtat. Probabil, eşti de acord că un astfel de eveniment straniu are nevoie de explicaţii. Aşa cum poţi vedea în figura ٢٠, ambii fluturaşi menţionau că cercetătorul era membru al „Societăţii Zâmbetului“, care era dedicată „faptelor bune întâmplătoare“. Dar unul dintre fluturaşi cuprindea, în plus, două fraze – „Cine suntem?“ şi „De ce facem asta?“. Aceste fraze goale nu ofereau, de fapt, nici o informaţie nouă, desigur, dar îi făceau pe studenţi să simtă că un eveniment ciudat fusese explicat („Aha, acum înţeleg de ce mi-a dat un dolar!“). Cinci minute mai târziu, un alt cercetător s-a apropiat de student şi a pretins că desfăşoară un proiect despre „gândurile şi sentimentele comunităţii“. Cercetătorul l-a rugat pe student să răspundă întrebărilor dintr-un formular, una dintre acestea fiind: „Cât de bine sau de rău te simţi în acest moment?“. Rezultatele au relevat că studenţii care primiseră un fluturaş cu întrebările pseudo-explicatorii se simţeau mai puţin fericiţi decât cei care primiseră fluturaşii fără explicaţii. Aparent, chiar şi o explicaţie falsă ne poate face să punem deoparte un eveniment şi să trecem la următorul.

Incertitudinea ne poate conserva şi prelungi starea de fericire, deci ar fi de aşteptat ca oamenii s-o preţuiască. În realitate, de obicei, se întâmplă exact invers. Când un alt grup de studenţi a fost întrebat care din cei doi fluturaşi din figura 20 i-ar face mai fericiţi, 75% l-au ales pe cel cu explicaţiile lipsite de sens. La fel, când alţi studenţi au fost întrebaţi dacă ar prefera să ştie sau nu care dintre studenţii virtuali scrisese fiecare dintre strălucitele rapoarte din camera de discuţii online, 100% au ales să ştie. În ambele cazuri, studenţii au ales certitudinea, în detrimentul incertitudinii, şi claritatea în locul

misterului – în ciuda faptului că, în ambele cazuri, claritatea şi certitudinea se dovediseră a diminua starea de bine. Poetul John Keats observa că, în timp ce scriitorii sunt „capabili a trăi incertitudini, mistere, îndoieli, fără a căuta febril fapte şi raţiuni“, restul suntem „incapabili să ne mulţumim cu jumătăţi de măsură“.[39] Dorinţa noastră neobosită de a explica tot ce se întâmplă ne poate deosebi de musculiţele de oţet, dar ne şi poate omorî emoţia.

Mai departe

Ochii şi creierul sunt conspiratori, iar, ca majoritatea conspiraţiilor, şi conspiraţia lor se negociază în spatele uşilor închise, în camera din spate, departe de conştientul nostru. Deoarece nu ne dăm seama că am generat o perspectivă pozitivă asupra experienţei actuale, nu ne dăm seama nici că vom face la fel în viitor. Naivitatea noastră ne face nu doar să supraestimăm intensitatea şi durata suferinţei în faţa unui viitor necaz, ci şi să desfăşurăm acţiuni care ar putea submina conspiraţia. E mai probabil să generăm perspective pozitive şi plauzibile asupra unei acţiuni, decât asupra unei inacţiuni, asupra unei experienţe dureroase, decât asupra uneia enervante, asupra unei situaţii neplăcute de care nu putem scăpa, decât asupra uneia remediabile. Cu toate acestea, rareori alegem acţiunea în locul inacţiunii, durerea în locul iritării sau angajamentul în detrimentul libertăţii. Procesele prin care generăm perspective pozitive sunt multe: acordăm mai multă atenţie informaţiilor favorabile, ne înconjurăm de cei care ni le pun la dispoziţie şi le acceptăm fără rezerve. Aceste tendinţe uşurează explicarea experienţelor neplăcute în moduri care ne exonerează şi ne fac să ne simţim mai bine. Preţul pe care îl plătim pentru nevoia nestăpânită de explicaţii este acela că ne stricăm, adesea, cele mai plăcute experienţe, dându-le sens.

Acest tur al imaginaţiei a acoperit multe zone – de la realism prin prezentism, până la raţionare –, astfel încât, înainte de a ajunge la destinaţia noastră finală, ar putea fi util să ne localizăm pe harta cea mare. Am văzut cât de dificil este să ne prezicem corect reacţiile emoţionale la evenimente viitoare, din cauză că ne este greu să ni le imaginăm aşa cum vor avea loc, precum şi

să ne imaginăm ce vom gândi despre ele, odată ce vor avea loc. În cuprinsul acestor pagini, am comparat imaginația cu percepția și memoria și am încercat să te conving că previziunea este la fel de supusă greșelilor ca văzul și amintirea. Vederea imperfectă poate fi corectată cu lentile, iar amintirile imperfecte pot fi corectate cu înregistrări ale trecutului – dar imperfecțiunile previziunilor? Nu există ochelari care să ne limpezească imaginea viitorului și nici înregistrări ale lucrurilor ce vor veni. Putem remedia problemele previziunii? După cum vom vedea, este posibil. Dar, în general, alegem să n-o facem.

PARTEA a VI-a

Corigibilitate

CORIGIBILITÁTE s.f. Capacitatea de a fi corectat, reformat sau îmbunătăţit

10. Odată mușcat

Experiență, o, cum mi te dezvălui!

Shakespeare, Cymbeline

Ultimul deceniu a fost martorul unei creșteri nemaipomenite a numărului de cărți despre caca. Când se cațără pe picioarele mele, nepoțica mea de doi ani aduce cu ea, de obicei, un teanc uriaș de cărți colorate, inclusiv câteva care explorează, în detalii incredibile, miracolul defecării și misterele instalațiilor sanitare de interior. Unele oferă descrieri detaliate pentru anatomistul în devenire; altele oferă puțin mai mult decât desene cu copii fericiți, pe vine, în picioare și ștergându-se la fund. În ciuda multelor diferențe, fiecare dintre aceste cărți comunică același mesaj: oamenii mari nu fac caca în pantaloni, dar dacă tu faci, nu te îngijora prea tare. Nepoata mea pare să găsească acest mesaj atât reconfortant, cât și ca o adevărată sursă de inspirație. Înțelege că există un fel corect și unul greșit de a face caca și că, deși încă nu așteptăm de la ea să facă caca în mod corect, vrem totuși să observe că oamenii din jurul ei au învățat modul corect de a face caca, ceea ce dă de înțeles că, doar cu puțin antrenament, și ea poate învăța să facă caca așa cum trebuie.

Se dovedește că beneficiile antrenamentului și exercițiului nu sunt limitate doar la acest talent. De fapt, antrenamentul și exercițiul sunt cele două căi prin care învățăm aproape tot ce știm. Cunoștințele de prima și de a doua mână sunt singurele două tipuri de cunoștințe care există și, indiferent de arta pe care o stăpânim – să facem caca, să gătim, să investim sau să ne dăm cu bobul –, măiestria este întotdeauna produsul experienței directe și/sau al ascultării celor care au avut experiența directă. Bebelușii fac caca în scutece pentru că sunt începători și nu pot încă să beneficieze de avantajele lecțiilor predate de veterani. Deoarece bebelușilor le lipsesc cunoștințele de prima mână și cele de a doua mână legate de protocolul corect al oliței, ne așteptăm

să creeze acel haos urât mirositor – dar ne aşteptăm şi ca, în câţiva ani, antrenamentul şi exerciţiul să înceapă să dea roade, inocenţa să facă loc experienţei şi educaţiei, iar erorile căcăcioase să dispară de tot. Deci de ce nu se extinde această analiză la erorile de orice fel? Toţi avem experienţa directă a lucrurilor care ne fac sau nu fericiţi, toţi avem prieteni, terapeuţi, taximetrişti şi vedete TV care ne povestesc despre lucrurile care ne vor face sau nu fericiţi şi, cu toate astea, în ciuda antrenamentelor şi a exerciţiilor, căutarea fericirii noastre culminează adesea într-un haos urât mirositor. Ne aşteptăm ca următoarea maşină, casă sau promovare să ne facă fericiţi, chiar dacă precedentele n-au făcut-o şi chiar dacă restul ne tot spun că următoarele n-o vor face. De ce nu învăţăm să evităm aceste greşeli aşa cum învăţăm să evităm scutecele calde? Dacă antrenamentul şi exerciţiul ne învaţă să ne păstrăm pantalonii uscaţi, de ce nu ne pot învăţa şi să prezicem viitorul emoţional?

Momentul cel mai puțin probabil

Există multe lucruri bune legate de îmbătrânire, dar nimeni nu ştie care sunt. Aţipim şi ne trezim în toate momentele nepotrivite, evităm mai multe alimente decât putem mânca şi luăm pastile, ca să ne amintim ce alte pastile trebuie să le luăm. De fapt, sigurul lucru cu adevărat bun în legătură cu îmbătrânirea este că oamenii care încă mai au tot părul sunt, uneori, obligaţi să se ridice şi să ne admire bogăţia experienţei. Ei se gândesc la experienţa noastră ca la o formă de avuţie, pentru că presupun că ne permite să evităm să facem aceleaşi greşeli de două ori – şi uneori chiar aşa este. Există câteva experienţe pe care cei câţiva dintre noi care sunt putred de bogaţi în aşa ceva chiar nu le mai repetă, îmbăiatul pisicii în timp ce bei un şnaps de mentă venindu-mi acum în minte, din motive pe care aş prefera să nu le dezvălui acum. Pe de altă parte, există o mulţime de greşeli pe care noi, tipii foarte experimentaţi, pare să le tot repetăm. Ne căsătorim cu oameni care seamănă ciudat de mult cu cei de care am divorţat, mergem la întâlnirile anuale ale familiei şi jurăm, de fiecare dată, să nu ne mai întoarcem şi ne programăm atent cheltuielile lunare, pentru a ne asigura că vom fi iar cu buzunarele goale

în toate zilele care încep cu 3. Acest ciclu de recidive pare dificil de explicat. În fond, n-ar trebui să învățăm ceva din propriile experiențe?

Ar trebui și o facem, dar nu atât de des sau de bine pe cât ne-am aștepta. Încercăm să repetăm experiențele pe care ni le amintim cu plăcere și cu mândrie și încercăm să evităm să le repetăm pe cele de care ne amintim cu rușine și cu regret.[1] Problema este că, adesea, nu ni le amintim corect. Amintirea unei experiențe seamănă foarte mult cu deschiderea unui sertar și scoaterea unei povești care a fost pusă acolo în ziua în care a fost scrisă, dar, cum am văzut în capitolele anterioare, acest sentiment este una dintre cele mai sofisticate iluzii ale creierului. Memoria nu este un scrib supus care ține o transcriere completă a experiențelor noastre, ci un redactor educat care decupează și salvează elementele-cheie ale unei experiențe și apoi le folosește pentru a rescrie povestea de fiecare dată când îi cerem să o recitească. Metoda decupare-salvare funcționează, de obicei, destul de bine, deoarece redactorul are un simț fin al elementelor esențiale și al celor de care se poate lipsi. De-asta ne amintim cum arăta mirele când a sărutat mireasa, dar nu și ce deget își vârâse domnișoara de onoare în nas în acel moment. Din păcate, oricât de fine ar fi simțurile redactorului, memoria are câteva ciudățenii care o fac să reprezinte greșit trecutul și, prin urmare, ne determină să ne imaginăm greșit viitorul.

De exemplu, poate că folosești cuvinte din patru litere sau poate că nu, dar pun pariu că nu le-ai numărat niciodată. Deci ce crezi, în limba engleză există mai multe cuvinte de patru litere care încep cu k (k-1) sau a căror a treia literă este k (k-3)? Dacă ești ca majoritatea oamenilor, bănuiești că sunt mai multe k-1 decât k-3.[2] Probabil, ai răspuns la această întrebare verificându-ți rapid memoria și, pentru că ți-a fost mai ușor să-ți amintești cuvintele k-1 decât pe cele k-3, ai presupus că trebuie să fie mai multe. În mod normal, aceasta ar fi o deducție corectă. În fond, îți amintești mai mulți elefanți cu patru picioare (e-4) decât elefanți cu șase picioare (e-6), pentru că ai văzut mai mulți e-4 decât e-6 și ai văzut mai mulți e-4 decât e-6 pentru că sunt mai mulți e-4 decât e-6. Numărul real de e-4 și e-6, în lume, determină cât de frecvent îi întâlnești, iar frecvența întâlnirilor determină cât de ușor îți poți aminti de acele întâlniri.

Din nefericire, raționamentul care te ajută atât de bine când este vorba de

elefanţi te ajută destul de puţin când vine vorba de cuvinte. Este, într-adevăr, mai uşor să-ţi aminteşti cuvinte k-1 decât k-3 , dar nu pentru că ai întâlnit mai multe din primele decât din cele din urmă. Mai degrabă, e mai uşor să-ţi aminteşti cuvinte care încep cu k, pentru că este mai uşor să-ţi aminteşti orice cuvânt după prima sa literă decât după a treia. Dicţionarele noastre mentale sunt organizate mai mult sau mai puţin alfabetic, la fel ca dicţionarul Webster, prin urmare, nu putem „căuta“ uşor un cuvânt în memorie după orice altă literă, cu excepţia primeia. Realitatea este că sunt mai multe cuvinte k-3 decât k-1, în limba engleză, dar, pentru că ultimele sunt mai uşor de rememorat, oamenii răspund, de obicei, greşit la această întrebare. Jocul cuvintelor-k funcţionează pentru că presupunem natural (dar incorect) că lucrurile care ne vin uşor în minte sunt cel mai des întâlnite.

Ce este adevărat în privinţa elefanţilor este adevărat şi în privinţa experienţelor adevărate.[3] Majoritatea ne putem aminti o cursă cu bicicleta mai uşor decât una cu un iac, astfel încât concluzionăm corect că am mers cu mai multe biciclete decât cu iaci, în trecut. Aceasta ar fi o logică impecabilă – doar că frecvenţa cu care am avut o experienţă nu este singurul determinant al uşurinţei cu care ne-o amintim. De fapt, experienţele ocazionale sau neobişnuite sunt, adesea, printre cele mai memorabile, motiv pentru care majoritatea americanilor ştiu, cu precizie, unde erau în dimineaţa de 11 septembrie 2001, dar nu în dimineaţa de 10 septembrie 2001.[4] Faptul că ne amintitm atât de uşor experienţele ocazionale ne poate face să tragem nişte concluzii ciudate. De exemplu, mare parte a vieţii mele de adult am avut impresia distinctă că am tendinţa de a alege rândul cel mai lent la case, în magazin, şi că, de câte ori mă satur să aştept la rândul cel mai lent şi mă mut la altul, rândul în care fusesem până atunci începe să se mişte mai repede decât cel în care m-am mutat.o Acum, dacă ar fi adevărat – dacă aş avea cu adevărat o karma rea, un juju rău, Moirae rele sau altă formă de răutate a metafizicii care ar face ca toate rândurile la care mă aşez să încetinească –, ar trebui să existe undeva cineva care să simtă că are o formă de bunătate a metafizicii care face toate rândurile la care se aşază să meargă mai repede. În fond, nu toată lumea se poate aşeza la coada cea mai lentă de fiecare dată, nu? Şi totuşi, nu cunosc pe nimeni care să simtă că are puterea de a iuţi rândurile la casele din magazine doar alegând unul dintre ele. Dimpotrivă, aproape toţi cei pe care îi cunosc par să simtă că, la fel ca mine, sunt atraşi, inexorabil, de cel mai lent rând posibil dintre toate şi că încercările lor

ocazionale de a fenta soarta nu fac decât să încetinească rândul la care se așază, iuțindu-l pe cel pe care tocmai l-au abandonat. De ce credem toți asta? Pentru că statul la un rând care se mișcă rapid sau chiar într-un ritm obișnuit este o experiență atât de amorțitor de obișnuită, încât nu o observăm și nu ne-o amintim. Stăm efectiv acolo plictisiți, uitându-ne la tabloide, contemplând batoanele Clark și întrebându-ne ce idiot a decis că bateriile de mărimi diferite ar trebui notate cu un număr diferit de A-uri, în loc să folosească cuvinte ca mari, medii și mici. În timp ce facem toate acestea, rareori ne întoarcem spre partenerii noștri, să spunem: „Auzi, ai observat cât de normal se mișcă rândul ăsta? Adică ritmul e atât de potrivit, încât îmi vine să scriu undeva, ca să-i pot ului pe ceilalți cu povestea asta.“ Nu, experiențele din rând pe care ni le amintim sunt cele în care tipul cu pălăria de un roșu țipător care era în spatele nostru, înainte să treacă pe celălalt rând, a ieșit deja din magazin și a și ajuns la mașină, până să ajungem noi sub nasul casierei, pentru că bovina de mamaie din fața noastră îi flutura cupoanele în față casieriței și se certa pe seama adevăratului sens al sintagmei expiră la. Nu se întâmplă foarte des, dar pentru că (la fel ca la e-4 și k-1) întâmplarea este atât de memorabilă, înclinăm să credem că este frecventă.

Faptul că experiența cea mai puțin probabilă este, adesea, cea mai probabilă amintire poate arunca în derizoriu capacitatea noastră de a prezice experiențe viitoare.[6] Pentru un studiu, cercetătorii le-au cerut călătorilor care așteptau metroul în stație să își imagineze cum s-ar simți dacă ar pierde trenul în ziua aceea.[7] Înainte, unora dintre navetiști (grupul cu orice amintire) li s-a cerut să-și amintească și să descrie „o ocazie în care ați pierdut trenul“. Altora (grupul cu cea mai neplăcută amintire) li s-a cerut să-și amintească și să descrie „cel mai prost moment în care ați pierdut trenul“. Rezultatele au arătat că navetiștii din grupul cu orice amintire au rememorat un moment exact la fel de prost ca acela pe care și l-au amintit cei din grupul cu cea mai neplăcută amintire. Cu alte cuvinte, când călătorii s-au gândit la trenul pierdut, și-au amintit cel mai prost și mai frustrant moment („Am auzit trenul venind și am început să alerg să-l prind, dar m-am împiedicat pe scări și am dat peste tipul ăla care vindea umbrele și am sfârșit prin a întârzia o jumătate de oră la un interviu, iar când am ajuns acolo, angajaseră deja pe altcineva“). Majoritatea întâmplărilor când am pier-dut trenul sunt obișnuite și uitate rapid, așa că, dacă ne gân-dim la trenuri pierdute, tindem să ni le amintim pe cele mai neobișnuite dintre ele.

Acum, ce legătură are asta cu prezicerea viitorului emoțional? Cuvintele k-1 ne vin repede în minte datorită felului în care sunt organizate dicționarele mentale, și nu pentru că sunt obișnuite, iar amintirile despre rânduri lente, la casă, ne vin repede în minte pentru că suntem mult mai atenți când suntem blocați în ele, și nu pentru că sunt un lucru obișnuit. Dar fiindcă nu recunoaștem motivele reale pentru care ne amintim mai repede astfel de lucruri, concluzionăm eronat că sunt mai comune decât în realitate. La fel, incidentele groaznice legate de pierderea trenului ne vin rapid în minte nu pentru că sunt obișnuite, ci pentru că sunt neobișnuite. Dar fiindcă nu recunoaștem motivele reale pentru care rememorăm mai repede astfel de incidente îngrozitoare, concluzionăm, eronat, că sunt mai obișnuite decât în realitate. Și, într-adevăr, când călătorilor li s-a cerut să anticipeze cum se vor simți dacă ar pierde trenul în ziua aceea, ei s-au așteptat, în mod eronat, ca experiența să fie mult mai incomodă și mai frustrantă decât ar fi fost, probabil.

Această tendință de a ne reaminti și de a ne baza pe momente neobișnuite este unul dintre motivele pentru care facem atât de des aceleași greșeli. Când ne gândim la vacanța de anul trecut, în familie, nu alegem un eșantion corect și reprezentativ de momente din turul nostru de două săptămâni prin Idaho. În schimb, amintirea care ne vine cel mai rapid și mai natural în minte este cea a după-amiezii din prima sâmbătă, când am dus copiii să călărească, am urcat la trap pe creastă și ne-am trezit uitându-ne în jos la valea aceea magnifică, cu râul croindu-și drum spre orizont ca o panglică argintie în care se oglindea soarele. Aerul era tare, pădurea era tăcută. Copiii se opriseră brusc din ceartă și stăteau, încremeniți de uimire, pe caii lor, cineva a scos un „Uau“ în șoaptă, toți ne-am zâmbit, iar momentul s-a cristalizat pentru vecie ca punctul culminant al vacanței. Motiv pentru care ne vine instantaneu în minte. Dar, dacă ne-am baza pe această amintire pentru a ne planifica viitoarea vacanță, trecând cu vederea faptul că restul călătoriei a fost, în mare parte, dezamăgitor, riscăm să ne trezim și la anul în același camping aglomerat, mâncând aceleași sandvișuri stătute, mușcați de aceleași furnici enervante și întrebându-ne cum de am reușit să învățăm atât de puține din vizita anterioară. Pentru că înclinăm să ne amintim cele mai bune și cele mai rele momente, în loc să ni le amintim pe cele mai probabile, bogăția experienței pe care o admiră tinerii nu își plătește întotdeauna dividendele.

Totu-i bine

M-am certat de curând cu soția, care insista că mi-a plăcut Lista lui Schindler. Ca să fie clar: nu insista că îmi va plăcea sau că ar trebui să-mi placă. Insista că îmi place filmul, pe care îl văzuserăm împreună în 1993. Mi s-a părut extraordinar de nedrept. Nu am dreptate din oficiu în legătură cu prea multe lucruri, dar un lucru pentru care îmi rezerv dreptul de a avea dreptate este legat de ce îmi place. Și, așa cum spun de peste un deceniu, oricui vrea să audă, nu-mi place Lista lui Schindler. Dar soția mea mi-a spus că greșesc, iar eu, ca om de știință, mă simt moral obligat să testez orice ipoteză care mă implică pe mine și un castron de popcorn. Așa că am închiriat Lista lui Schindler, l-am văzut din nou și rezultatul experimentului meu a dovedit, fără echivoc, cine avea dreptate: amândoi. Ea avea dreptate pentru că eu fusesem, într-adevăr, captivat de film pentru toate cele 200 de minute de început. Dar aveam dreptate și eu, pentru că, la final, se întâmplă ceva îngrozitor. În loc să-mi lase concluzia poveștii, regizorul Steven Spielberg a adăugat o scenă de sfârșit în care oamenii reali pe care s-au bazat personajele din film apar pe ecran și își omagiază eroul. Scena aceea mi s-a părut atât de intruzivă, atât de insipidă, atât de profund superfluă, încât chiar i-am spus soției mele: „Hai, frate, lasă-mă!“, ceea ce aparent este exact ce am spus și cam tare în sala de cinema, în 1993. În proporție de ٩٨٪ filmul e genial, dar 2% e stupid, iar eu îmi aminteam că nu-mi plăcuse filmul pentru că (pentru mine) se terminase prost. Singurul lucru ciudat în ceea ce privește această amintire este că am văzut o groază de alte filme a căror proporție de genialitate era semnificativ mai mică de 98% și îmi amintesc că unele dintre ele mi-au plăcut chiar mult. Diferența este că, în acele filme, părțile stupide erau la început, sau la mijloc, sau oriunde altundeva, nu la final. Deci de ce îmi plac filmele mediocre care se termină superb, mai mult decât filmele aproape perfecte care se termină prost? În fond, nu am mai multe minute de implicare intensă și satisfăcătoare emoțional la un film aproape perfect, decât la unul mediocru?

Da, din câte se pare, nu asta contează. Așa cum am văzut, memoria nu înmagazinează un lungmetraj al experienței noastre, ci doar anumite

secvenţe, iar printre particularităţile memoriei se numără şi obsesia pentru scenele de final.[8] Fie că auzim o serie de sunete, citim o serie de litere, vedem o serie de imagini, mirosim o serie de arome sau ştim o serie de oameni, dovedim tendinţa pronunţată de a ne aminti finalurile acestor serii mult mai bine decât începuturile sau secvenţele din mijlocul lor.[9] Astfel, când privim înapoi la întreaga serie, impresia noastră este puternic influenţată de finalul acesteia.[10] Această tendinţă este deosebit de acută când recapitulăm experienţe legate de plăcere sau de durere. De exemplu, participanţilor voluntari la un studiu li s-a cerut să-şi scufunde mâinile în apă cu gheaţă (un experiment de laborator obişnuit, care este destul de dureros, dar nu provoacă nici un rău), în timp ce foloseau o scală electronică de evaluare, pentru a raporta disconfortul de la un moment la altul.[11] Fiecare participant a trecut printr-un test scurt şi printr-unul lung. Pentru testul scurt, voluntarii şi-au scufundat mâna pentru 60 de secunde într-un vas cu apă ţinută la o temperatură de 13°C. Pentru testul lung, voluntarii şi-au scufundat mâna pentru 90 de secunde într-un vas cu apă care era ţinută la 14°C în primele 60 de secunde, apoi încălzită, pe ascuns, la 15°C, pentru restul de 30 de secunde. Deci testul scurt consta în 30 de secunde de apă rece, iar cel lung consta în aceleaşi 30 de secunde cu apă rece, cu 30 de secunde suplimentare cu apă mai puţin rece. Care test a fost mai dureros?

Depinde ce înţelegem prin dureros. Testul lung a cuprins, evident, mai multe momente dureroase şi, într-adevăr, raportările voluntarilor, pe timpul testului, au arătat că au experimentat acelaşi nivel de disconfort pe parcursul primelor 60 de secunde, pentru ambele teste, dar mult mai mult disconfort în următoarele 30 de secunde, dacă au continuat să ţină mâna în apă (cum au făcut pentru testul lung), decât dacă au scos-o (cum s-a întâmplat pentru testul scurt). Pe de altă parte, când li s-a cerut, ulterior, să-şi amintească experienţa şi să spună care test fusese mai dureros, voluntarii au avut tendinţa să spună că testul scurt fusese mai dureros decât cel lung. Deşi testul lung îi obligase pe participanţi să îndure cu 50% mai multe secunde de apă cu gheaţă, avusese un final uşor mai cald şi, prin urmare, amintirea experienţei era cea mai puţin dureroasă dintre cele două. Fetişul memoriei pentru finaluri explică de ce femeile îşi amintesc adesea naşterea ca fiind mai puţin dureroasă decât a fost de fapt[12], precum şi de ce cuplurile ale căror relaţii s-au terminat îşi amintesc că nu au fost, de fapt, niciodată fericite.[13] Cum a scris Shakespeare: „Mai mult iei seama, decât mai-nainte/La ce se stinge: amurgul

sau cântarea,/(Ca-mbucătura dulce de la urmă)/Întipărite-n noi, înfrâng uitarea.“[14]

Faptul că judecăm adesea plăcerea experienței în funcție de finalul ei ne determină să facem niște alegeri stranii. Când cercetătorii care au desfășurat studiul cu apa rece i-au întrebat pe participanți la care dintre cele două teste ar vrea să participe din nou, 69% au ales să-l repete pe cel lung – adică pe cel care presupunea 30 de secunde suplimentare de durere. Pentru că voluntarii își aminteau de testul lung ca fiind mai puțin dureros decât cel scurt, acesta a fost cel pe care au ales să-l repete. Ar fi ușor să contestăm raționalitatea acestei alegeri – în fond, „plăcerea totală“ a unei experiențe este legată atât de calitatea, cât și de cantitatea momentelor care o alcătuiesc, iar acești voluntari, în mod evident, nu luau în calcul cantitatea.[15] Dar ar fi la fel de ușor și să apărăm raționalitatea alegerii. Nu călărim taurul mecanic și nu ne facem un selfie cu o vedetă de cinema pentru că aceste momente sunt inerent plăcute; o facem pentru a ne putea petrece restul anilor scufundați într-o binecuvântată aducere-aminte („Am rezistat un minut întreg!“). Dacă putem petrece ore bucurându-ne de amintirea unei experiențe care a durat doar câteva secunde și dacă memoria tinde să supradimensioneze finalurile, de ce să nu îndurăm încă puțină durere pentru a avea o amintire mai puțin dureroasă?[16]

Ambele poziții sunt sensibile, iar tu ai putea înclina, sensibil, către oricare dintre ele. Problema este că, mai mult decât probabil, le alegi pe ambele. Pentru un studiu, subiecții au aflat povestea unei femei (îi vom spune dna Continuu) care a avut o viață absolut fabuloasă până când a împlinit 60 de ani, moment în care viața ei s-a transformat din absolut fabuloasă în cel mult satisfăcătoare.[17] Apoi, la 65 de ani, dna Continuu a murit în urma unui accident rutier. Cât de bună a fost viața ei (redată de linia continuă din figura 21)? Pe o scară de la 1 la 9, voluntarii au evaluat viața dnei Continuu la 5,7. Un al doilea grup de voluntari a aflat povestea unei alte femei (îi vom spune dna Punctat), care a avut o viață absolut fabuloasă până când a murit, într-un accident, la vârsta de 60 de ani. Cât de bună a fost viața ei (înfățișată de linia punctată din figura 21)? Voluntarii au spus că viața dnei Punctat a fost una de 6,5. Se pare deci că voluntarii au preferat o viață fabuloasă (a dnei Punctat) uneia la fel de fabuloase căreia i s-au adăugat câțiva ani cel mult satisfăcători (a dnei Continuu). Dacă te gândești un pic, îți dai seama că exact la fel au

gândit și subiecții studiului cu apa cu gheață. Dna Continuu a avut parte de mai multă „plăcere totală“ decât dna Punctat, viața dnei Punctat a avut un final mai bun decât cea a dnei Continuu, iar voluntarii au fost, evident, mai interesați de calitatea finalului unei vieți decât de cantitatea totală de plăcere pe care a oferit-o viața. Dar stai puțin. Când unui al treilea grup de voluntari i s-a cerut să compare cele două vieți, una lângă cealaltă (cum se poate vedea în partea de jos a figurii 21), subiecții nu au mai avut această preferință. Când diferența cantitativă dintre cele două vieți a fost evidențiată prin alăturare, voluntarii nu au mai fost siguri că preferă să trăiască repede, să moară tineri și să lase în urmă un cadavru fericit. Din câte se pare, felul în care se termină o experiență este mai important pentru noi decât cantitatea totală de plăcere de care avem parte – până când ne gândim la asta.

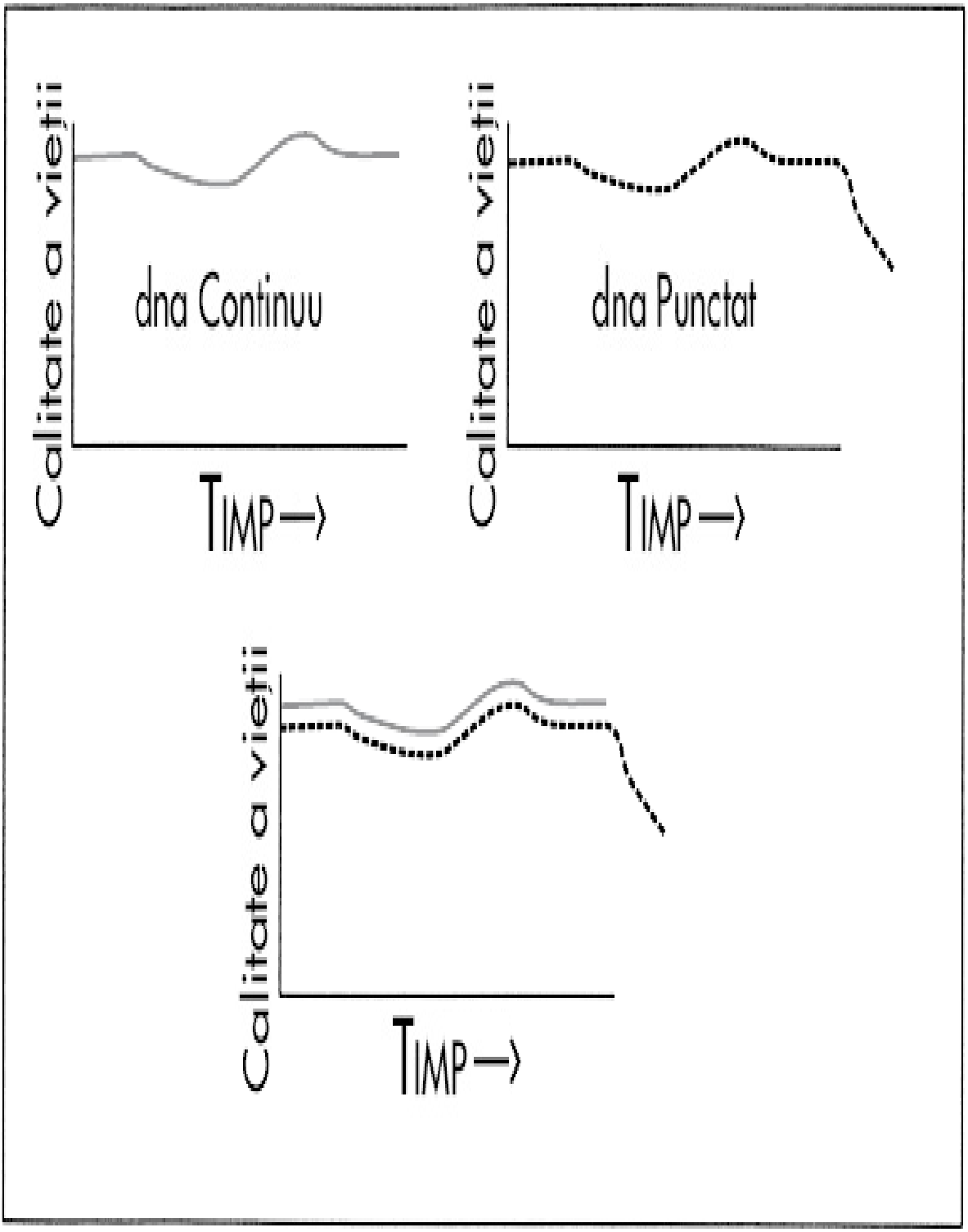

Calitate a vieții
dna Continuu
TIMP →
Calitate a vieții
dna Punctat
TIMP →
Calitate a vieții
TIMP →

Figura 21. Luate separat, formele curbelor contează. În fond, cine își dorește o viață care se termină prost? Dar comparate împreună, lungimile curbelor sunt cele care contează. În fond, cine își dorește o viață care se termină devreme?

Cum nu am fost

Dacă ai fi fost un american cu drept de vot în seara de 8 noiembrie 1988, probabil că erai acasă, urmărind rezultatele cursei prezidențiale dintre Michael Dukakis și George Bush. Când te gândești la acele alegeri, poate îți amintești de spotul lui Willie Horton sau de sintagma „membru legitimat al ACLU“ sau de înțepătura lui Lloyd Bentsen la adresa lui Dan Quayle: „Domnule senator, nu sunteți vreun Jack Kennedy“. Îți amintești, cu siguranță, că, după numărătoarea voturilor, americanii nu au trimis un liberal de Massachusetts la Casa Albă. Deși Dukakis a pierdut alegerile, a câștigat în câteva dintre statele mai liberale și, pentru că vorbim despre memorie, aș vrea să te rog să ți-o folosești pe a ta acum. Închide ochii pentru o clipă și încearcă să-ți amintești cum te-ai simțit când crainicul a anunțat că Dukakis a câștigat în California. Ai fost dezamăgit sau încântat? Ai sărit în sus de bucurie sau ai clătinat din cap? Ai vărsat lacrimi de bucurie sau de tristețe? Ai zis: „Mulțumesc Cerului pentru Coasta de Vest!“ sau: „La ce te poți aștepta de la niște gay hipioți?“ Dacă te revendici de la extrema liberală a spectrului politic, probabil că îți amintești că te-ai bucurat când au fost anunțate rezultatele din California, iar dacă te afli la extrema conservatoare, probabil că îți amintești altfel de sentimente. Și dacă e așa, atunci, dragul meu prieten și concetățean, dă-mi voie să te anunț că memoria ta dă greș. Pentru că, în 1988, californienii au votat cu George Herbert Walker Bush.

De ce e atât de ușor să faci o șmecherie atât de ieftină? Pentru că memoria este un proces reconstructiv care folosește fiecare bucățică de informație pe care o are la dispoziție pentru a construi imagini mentale care ne apar ca prin minune în minte când ne angajăm în actul amintirii. O astfel de bucățică de

informație este faptul că statul California este statul liberal care ne-a dat meditația transcendentală, micul-dejun cu cereale, rockul psihedelic, guvernatorul Rază-de-Lună și Debbie Does Dallas. Așa că ar fi avut sens ca Michael Dukakis – ca și Bill Clinton, Al Gore și John Kerry – să fi câștigat lejer în California. Dar înainte de a începe să voteze cu Bill Clinton, Al Gore și John Kerry, californienii au votat de câte ori au putut cu Gerald Ford, Ronald Reagan și Richard Nixon. Dacă nu ești vreun analist politic, dependent de CNN sau californian de-o viață, probabil că nu ți-ai amintit acest subcapitol de cunoștințe politice generale; prin urmare, ai făcut o deducție logică, tocmai deoarece California este un stat liberal și pentru că Dukakis a fost candidatul liberal, californienii trebuie să fi votat cu el. La fel cum antropologii folosesc atât dovezile (un craniu vechi de 30 000 de ani, descoperit în apropiere de Mexico City, este alungit și îngust), cât și teoriile („Craniile alungite și înguste indică origini europene"), pentru a trage concluzii despre evenimente din trecut („Caucazienii au venit în Lumea Nouă cu 2 000 de ani înainte de a fi înlocuiți de mongoloizi"), iar creierul tău a folosit o dovadă („Dukakis era liberal") și o teorie („Californienii sunt liberali") pentru a trage o concluzie despre un eveniment din trecut („Californienii au votat cu Dukakis"). Din păcate, pentru că teoria ta era greșită, concluzia a fost la fel de eronată.

Creierele noastre folosesc dovezi și teorii pentru a trage concluzii despre evenimente trecute și, la fel, folosesc dovezi și teorii pentru a trage concluzii despre sentimente trecute.[18] Pentru că sentimentele nu lasă în urmă același gen de dovezi pe care le lasă alegerile prezidențiale și civilizațiile antice, creierele noastre trebuie să se bazeze și mai mult pe teorii, pentru a construi amintirea a ceea ce am simțit odată. Când acele teorii sunt greșite, sfârșim prin a ne aminti eronat propriile emoții. Gândește-te, de exemplu, că teoriile tale despre ceva – ăăă, să zicem, despre gen? – îți pot influența amintirea unor emoții din trecut. Majoritatea credem că bărbații sunt mai puțin emoționali decât femeile („Ea a plâns, el nu"), că bărbații și femeile au reacții emoționale diferite la evenimente similare („El s-a înfuriat, ea s-a întristat") și că femeile sunt foarte predispuse la emoții negative în anumite momente ale ciclului menstrual („E un pic nervoasă azi, dacă înțelegi ce spun"). După cum se dovedește, există prea puține evidențe în sprijinul oricărei astfel de convingeri – dar nu aceasta e ideea. Ideea e că aceste convingeri sunt teorii care pot influența modul în care îți amintești propriile emoții.

Pentru un studiu, participanţilor li s-a cerut să-şi amintească cum s-au simţit în urmă cu câteva luni, iar voluntarii de sex masculin şi feminin şi-au amintit emoţii la fel de intense.[19] Altora li s-a cerut să-şi amintească cum s-au simţit în urmă cu o lună, dar înainte li s-a cerut să se gândească puţin la genuri. Când voluntarii s-au gândit la gen, subiecţii de gen feminin şi-au amintit că au simţit emoţii mai intense, iar cei de gen masculin şi-au amintit că au simţit emoţii mai puţin intense.

Pentru un alt studiu, voluntarii de gen feminin şi masculin au format două echipe adverse care au jucat un joc.[20] Unii subiecţi au avut de raportat imediat emoţiile pe care le-au simţit în timpul jocului, iar ceilalţi au trebuit să le menţioneze o săptămână mai târziu. Fetele şi băieţii nu au raportat emoţii diferite. O săptămână mai târziu însă, fetele şi-au amintit sentimente mai stereotipic feminine (de exemplu, compasiune şi vină), iar băieţii, sentimente mai stereotipic masculine (de exemplu, furie şi mândrie).

Pentru un alt studiu, voluntarele au ţinut jurnale şi şi-au evaluat zilnic sentimentele, timp de patru până la şase săptămâni.[21] Evaluările au relevat că emoţiile femeilor nu au variat în funcţie de fazele ciclului menstrual. Cu toate acestea, când au fost rugate, ulterior, să recitească ce-au scris în jurnal într-o zi anume şi să-şi amintească cum s-au simţit, au rememorat mai multe sentimente negative în zilele în care fuseseră la menstruaţie.

Se pare că teoriile noastre despre cum se simt de obicei oamenii de acelaşi gen cu noi pot influenţa modul în care ne amintim ce am simţit noi înşine. Teoria genurilor este doar una din multe altele care au această putere de a ne altera amintirile. De exemplu, cultura asiatică nu subliniază importanţa fericirii personale, cum o face cultura europeană, şi, prin urmare, americanii de origine asiatică cred că sunt, în general, mai puţin fericiţi decât cei de origine europeană. Pentru un studiu, voluntarii au purtat peste tot cu ei computere portabile timp de o săptămână şi au notat cum s-au simţit de fiecare dată când computerul scotea un sunet de avertizare, la intervale de timp aleatorii.[22] Rapoartele lor au arătat că voluntarii de origine asiatică au fost uşor mai fericiţi decât cei de origini europene. Dar când li s-a cerut să-şi amintească cum s-au simţit în săptămâna respectivă, asiaticii au spus că, dimpotrivă, s-au simţit mai puţin fericiţi. Pentru un alt studiu folosind o metodologie similară, americanii de origine hispanică şi cei de origine

europeană au raportat că s-au simţit cam la fel în timpul unei anumite săptămâni, dar hispanicii şi-au amintit că s-au simţit mai fericiţi decât şi-au amintit europenii să fi fost.[23] Nu toate teoriile implică nişte caracteristici constante ale persoanelor, precum genul sau cultura de origine. De exemplu, ce studenţi sunt mai înclinaţi să ia note mari la examene – cei pe care îi interesează notele sau cei cărora nu le pasă? Ca profesor universitar, teoria mea este că studenţii care sunt profund interesaţi de performanţă tind să studieze mai mult, prin urmare, iau note mai mari decât colegii lor mai nepăsători. Din câte se pare, şi studenţii au aceeaşi teorie, întrucât cercetările arată că, dacă iau note bune la un examen, studenţii îşi amintesc că au avut mai multe emoţii înaintea examenului decât au avut de fapt, iar când iau note slabe, îşi amintesc că au fost mai puţin emoţionaţi decât au fost de fapt.[24]

Ne amintim că ne-am simţit cum credem că ar fi trebuit să ne simţim. Problema cu această eroare de retrospecţie este că ne poate împiedica să descoperim erorile de previziune. Gândeşte-te la alegerile prezidenţiale americane din 2000. Alegătorii au mers la urne pe 7 noiembrie 2000, pentru a decide dacă George Bush sau Al Gore va deveni al 43-lea preşedinte al Statelor Unite, dar a devenit rapid evident că procentele erau mult prea apropiate şi că rezultatul avea să fie decis după câteva săptămâni. A doua zi, pe 8 noiembrie, cercetătorii le-au cerut unor alegători să estimeze cât de fericiţi vor fi în ziua deciziei în favoarea unuia sau a altuia dintre candidaţi. Pe 13 decembrie, Al Gore a recunoscut victoria lui George Bush, iar a doua zi, pe 14 decembrie, cercetătorii au măsurat gradul de fericire al alegătorilor. Patru luni mai târziu, în aprilie 2001, i-au contactat din nou pe alegători şi le-au cerut să rememoreze cum s-au simţit pe 14 decembrie. După cum arată figura 22, studiul a relevat trei lucruri. În primul rând, a doua zi după alegeri, alegătorii lui Gore se aşteptau să fie distruşi, iar cei ai lui Bush, să fie în culmea fericirii, dacă George Bush avea să fie declarat, în cele din urmă, câştigător. În al doilea rând, când George Bush a fost declarat în cele din urmă câştigător, votanţii lui Gore au fost mai puţin distruşi şi cei ai lui Bush mai puţin fericiţi decât se aşteptaseră (tendinţă pe care am mai întâlnit-o, în capitolele precedente). Dar, în al treilea rând şi cel mai important, la câteva luni după decizie, ambele grupuri de alegători şi-au amintit că s-au simţit aşa cum se aşteptaseră, nu aşa cum se simţiseră în realitate. Din câte se pare, previziunile şi retrospecţiile pot fi în acord perfect, în ciuda faptului că nici una nu descrie corect experienţa reală.[25] Teoriile care ne fac să prezicem că

un eveniment ne va face fericiţi („Dacă Bush câștigă, voi fi în culmea fericirii“) ne fac şi să ne amintim că ne-a făcut fericiţi („Când a câștigat Bush, am fost în culmea fericirii“), eliminând, astfel, dovezile incorectitudinii lor. Acest lucru face deosebit de dificilă descoperirea faptului că predicţiile au fost greşite. Supraestimăm cât de fericiţi vom fi de ziua noastră[26], subestimăm cât de fericiţi vom fi luni dimineaţă[27], şi facem aceste predicţii banale, dar eronate iar şi iar, în ciuda discrepanţei constante. Incapacitatea noastră de a ne aminti cum ne-am simţit, de fapt, este unul dintre motivele pentru care, de atâtea ori, bogăţia experienţei se dovedeşte a fi sărăcia bogaţilor.

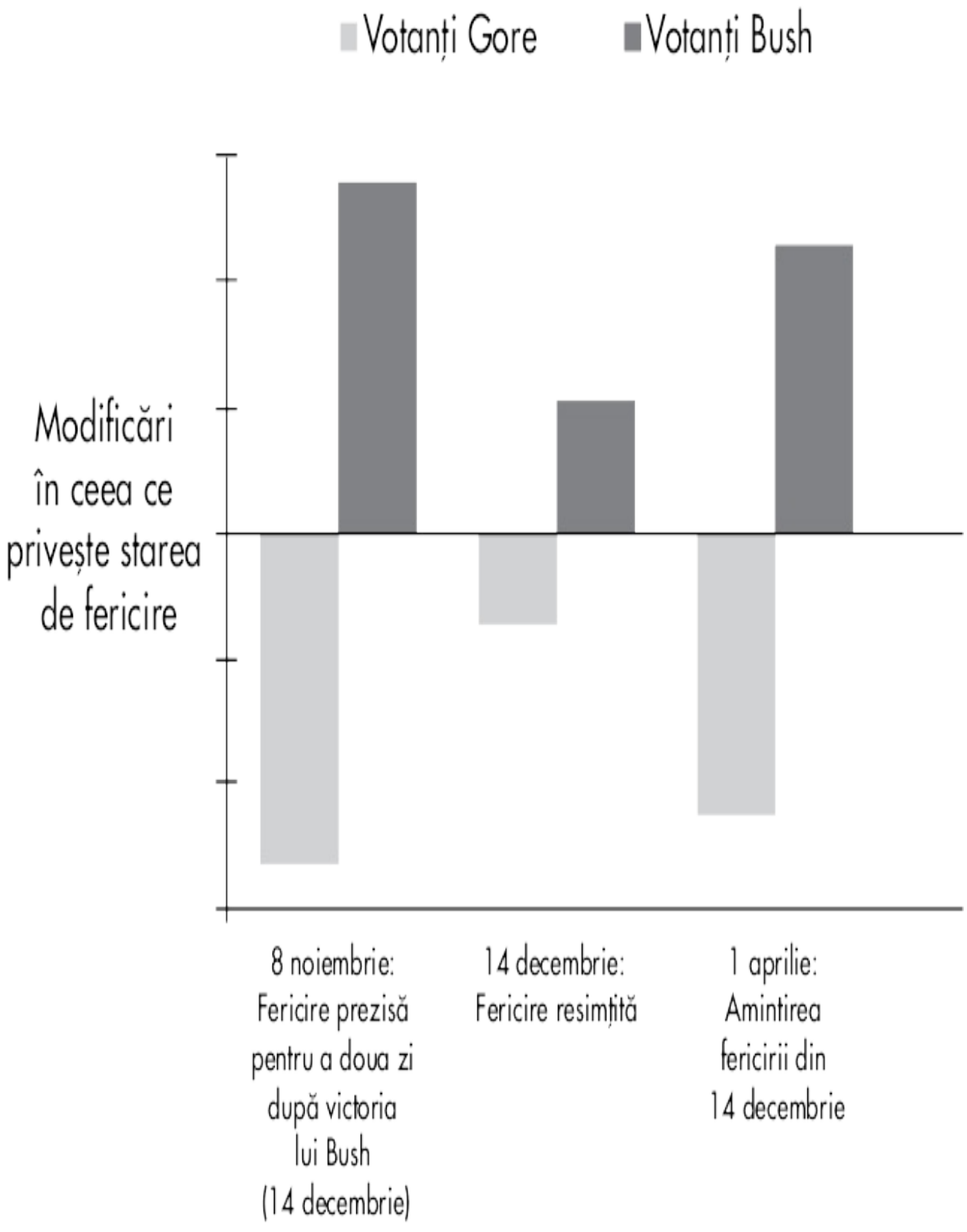

Votanți Gore
Votanți Bush
Modificări în ceea ce privește starea de fericire
8 noiembrie: Fericire prezisă pentru a doua zi după victoria lui Bush (14 decembrie)
14 decembrie: Fericire resimțită
1 aprilie: Amintirea fericirii din 14 decembrie

Figura 22. La alegerile prezidenţiale americane din 2000, susţinătorii s-au aşteptat ca decizia Curţii Supreme să influenţeze puternic starea lor de fericire din ziua de după anunţul deciziei (stânga). Câteva luni mai târziu, şi-au amintit că decizia le-a influenţat fericirea (dreapta). În realitate, decizia a avut un impact mult mai mic asupra stării de fericire decât au prezis ori şi-au amintit susţinătorii (mijloc).

Mai departe

Când li se cere să numească un singur lucru pe care l-ar salva din incendiul care le-ar cuprinde casa, oamenii răspund, cel mai adesea (spre disperarea câinelui familiei): „Albumul foto“. Nu doar că ne preţuim amintirile; suntem propriile amintiri. Şi totuşi, cercetările relevă faptul că memoria seamănă mai puţin cu o colecţie de fotografii, decât cu o colecţie de tablouri impresioniste ale unui artist care îşi arogă o mulţime de libertăţi în faţa modelului. Cu cât mai ambiguu este modelul, cu atât mai multe libertăţi îşi rezervă artistul şi puţine modele sunt mai ambigue decât experienţa emoţională. Amintirile episoadelor noastre emoţionale sunt influenţate peste măsură de situaţii neobişnuite, de momentele de final şi de teorii despre cum ar fi trebuit să ne simţim în cutare clipă, toate periclitându-ne capacitatea de a învăţa din propria experienţă. Exerciţiul, se pare, nu ne perfecţionează întotdeauna. Dar dacă îţi aminteşti toată discuţia aceea despre caca, îţi vei aminti că exerciţiul este doar unul dintre cele două feluri în care învăţăm. Dacă exerciţiul nu ne face mai buni, poate reuşeşte antrenamentul?

11. În direct, de mâine

Învăţat de timpul negustor de vechituri,El trebuie, el este nevoit să fie înțelept.

Shakespeare, Troilus şi Cresida

În remake-ul lui Alfred Hitchcock, din 1956, al filmului Omul care ştia prea multe, Doris Day cântă un vals al cărui final e cam aşa:

Când eram doar o şcolăriţă,Am întrebat învăţătoarea: „Ce să încerc?Să pictez, să cânt?“Ea mi-a răspuns cu înțelepciune:„Que sera sera. Ce va fi va fi.Nu putem vedea viitorul. Que sera sera.“[1]

Acum, nu vreau să iau peste picior autorul versurilor şi nu am decât amintiri din cele mai dragi cu Doris Day, dar realitatea este că răspunsul nu e chiar atât de plin de înțelepciune. Când un copil îi cere sfatul despre activitatea pe care să o aprofundeze, un profesor ar trebui să fie în stare să-i furnizeze mai mult decât un clişeu. Da, bineînțeles că viitorul e greu de văzut. Dar toți ne îndreptăm într-acolo oricum şi, oricât de greu ne-ar fi să ni-l imaginăm, trebuie să luăm nişte decizii legat de ce viitor să ţintim şi pe care să-l evităm. Dacă suntem predispuşi la greşeli când încercăm să ne imaginăm viitorul, cum trebuie să decidem ce să facem?

Chiar şi un copil ştie răspunsul: trebuie să ne întrebăm profesorul. Unul dintre beneficiile faptului de a fi animale sociale şi lingvistice este că putem capitaliza experienţa altora, în loc să încercăm să deslușim totul de unii singuri. Timp de milioane de ani, fiinţele umane şi-au învins ignoranţa împărţind descoperirile şi apoi comunicându-şi unii altora rezultatele cercetărilor, acesta fiind motivul pentru care un vânzător de ziare din Pittsburgh ştie, acum, mai multe despre Univers decât ştiau Galileo, Aristotel

și Leonardo sau oricare din tipii aceia atât de deștepți, încât nu au nevoie decât de prenume. Toți folosim din plin această resursă. Dacă ar trebui să scrii tot ce știi și apoi să recitești lista și să bifezi lucrurile pe care le știi doar pentru că ți le-a spus altcineva, ai dezvolta un sindrom de mișcare repetitivă, pentru că aproape tot ce știi este informație la mâna a doua. A fost Iuri Gagarin primul om în spațiu? Croissant e un cuvânt franțuzesc? Sunt mai mulți chinezi decât locuitori ai Dakotei de Nord? Poți lăsa pe mâine ce poți face azi? Majoritatea știm răspunsurile la aceste întrebări, în ciuda faptului că nici unul dintre noi nu a asistat, de fapt, la lansarea lui Vostok I, nu a supervizat personal evoluția limbii, nu a numărat personal toți oamenii din Beijing și Bismarck și nu a derulat personal un studiu pe un eșantion complet aleatoriu de adepți ai procrastinării. Știm răspunsurile pentru că ni le-a împărtășit cineva. Comunicarea este un gen de „observație indirectă“[2] prin care învățăm lucruri despre lume, fără a părăsi confortul fotoliilor noastre. Cele ٦ miliarde de oameni interconectați care acoperă suprafața planetei alcătuiesc un leviatan cu ١٢ miliarde de ochi și orice lucru văzut de o singură pereche de ochi poate fi, potențial, cunoscut de întreaga fiară, în decurs de luni, zile sau chiar minute.

Faptul că putem comunica unul cu celălalt despre experiențele noastre ar trebui să ne ofere o soluție simplă la miezul problemei despre care vorbește această carte. Da, abilitatea noastră de a ne imagina emoții viitoare este imperfectă – dar e în regulă, pentru că nu trebuie să ne imaginăm cum ar fi să ne căsătorim cu un avocat, să ne mutăm în Texas ori să mâncăm un melc, când există atâția oameni care au făcut toate aceste lucruri și sunt mai mult decât bucuroși să ni le povestească. Profesori, vecini, colegi, părinți, prieteni, iubiți, copii, unchi, veri, antrenori, taximetriști, barmani, frizeri, dentiști, oamenii din publicitate – toți au ceva de spus despre cum ar fi un viitor sau altul și, în orice moment, putem fi siguri că unul dintre ei a trăit experiența pe care noi doar o contemplăm. Pentru că suntem mamifere care arată și spun lucruri, fiecare dintre noi are acces la informații despre aproape orice experiență pe care ne-o putem imagina – și la multe altele pe care nu ni le putem imagina. Consultanții în carieră ne vorbesc despre cele mai bune cariere, criticii, despre cele mai bune restaurante, agenții de turism, despre cele mai bune vacanțe, iar prietenii, despre cei mai buni agenți de turism. Fiecare dintre noi este înconjurat de o armată de editorialiști care-și pot reaminti experiențele, spunându-ne ce viitor merită mai mult să avem în

vedere.

Dată fiind abundenţa de consultanţi, de modele de viaţă, de guru, de mentori, de bârfitoare şi de rude indiscrete, ne-am aştepta ca oamenii să se descurce chiar bine când vine vorba de cele mai importante decizii din viaţă, cum ar fi unde să locuiască, unde să lucreze şi cu cine să se căsătorească. Cu toate acestea, americanul obişnuit se mută de peste şase ori[3], îşi schimbă slujba de peste zece ori[4] şi se căsătoreşte mai mult de o dată[5], ceea ce sugerează că majoritatea facem mai mult de câteva alegeri greşite. Dacă omenirea este o bibliotecă vie plină de informaţii despre cum ar fi să faci aproape orice lucru posibil, de ce iau abonaţii bibliotecii atât de multe decizii proaste? Nu sunt decât două posibilităţi. Prima ar fi că mare parte dintre sfaturile pe care le primim de la alţii sunt sfaturi proaste pe care le acceptăm prosteşte. A doua este că mare parte dintre sfaturile pe care le primim de la ceilalţi sunt sfaturi bune pe care le refuzăm prosteşte. Aşadar, care e? Ascultăm prea atent când vorbesc alţii sau nu ascultăm îndeajuns de atent? După cum vom vedea, răspunsul este da.

Super-replicatorii

Conform filosofului Bertrand Russell, credinţa este „cel mai mental lucru pe care îl putem face“.[6] Poate, dar este şi cel mai social lucru pe care îl facem. La fel cum ne transmitem genele în efortul de a crea oameni ale căror feţe să arate ca ale noastre, dăm mai departe şi convingerile, în încercarea de a crea oameni ale căror minţi să gândească la fel ca ale noastre. Aproape de fiecare dată când spunem orice oricui, încercăm să modificăm felul în care funcţionează creierul interlocutorului – încercăm să modificăm felul în care vede lumea, astfel încât perspectiva lui să se apropie mai mult de a noastră. La fel cum aproape fiecare enunţ – de la sublim („Dumnezeu are un plan pentru tine“) la banal („Fă stânga la semafor, mergi 3 kilometri şi ai să vezi un Dunkin’ Donuts pe dreapta“) – este menit să-i inducă ascultătorului păreri despre lume în armonie cu cele ale vorbitorului. Uneori, aceste încercări dau roade, alteori eşuează. Aşadar, ce face ca o idee să fie transmisă cu succes de

la o minte la alta?

Aceleaşi principii care explică de ce unele gene sunt transmise cu mai mult succes decât altele explică şi de ce unele idei sunt transmise cu mai mult succes decât altele.[7] Biologia evoluţionistă ne învaţă că orice genă care promovează propriile „mijloace de transmitere“ va fi reprezentată, cu timpul, în proporţii crescătoare, în rândul populaţiei. De exemplu, imaginează-ţi că o singură genă ar fi responsabilă pentru dezvoltarea complexă a circuitului neuronal care face ca orgasmele să fie atât de plăcute. Pentru o persoană cu această genă, orgasmele ar fi… orgasmice. Pentru una căreia i-ar lipsi această genă, orgasmele ar fi ca nişte strănuturi – convulsii fizice scurte, zgomotoase, care oferă satisfacţii neînsemnate. Acum, dacă am lua 50 de oameni sănătoşi şi fertili care ar avea această genă şi 50 de oameni sănătoşi şi fertili cărora le-ar lipsi gena şi i-am lăsa pe o planetă ospitalieră, pentru un milion de ani sau aşa ceva, când ne-am întoarce am găsi, probabil, o populaţie de sute de milioane de oameni, aproape toţi cu acea genă. De ce? Pentru că o genă care face orgasmele plăcute tinde să fie transmisă din generaţie în generaţie din simplul motiv că oamenii care se bucură de orgasme sunt mai înclinaţi să facă treaba aceea care le transmite genele. Logica este atât de circulară, încât este virtual implacabilă: genele tind să se transmită când ne determină să facem lucrurile care transmit gene. Mai mult, chiar şi genele rele – cele care ne predispun la cancere sau la boli cardiace – pot deveni super-replicatori, în cazul în care compensează preţul plătit pentru promovarea propriilor moduri de transmitere. De exemplu, dacă gena care ar face orgasmele delicioase ne-ar predispune şi la artroze şi parodontoze, tot ar putea fi reprezentată în proporţii crescătoare, pentru că e mai probabil ca oamenii cu artroze şi fără dinţi care adoră orgasmele să aibă copii, decât cei flexibili, cu zâmbete hollywoodiene, care nu se bucură de orgasme.

Aceeaşi logică poate explica transmiterea convingerilor. Dacă o anumită idee are vreo proprietate care îi facilitează transmiterea, acea idee tinde să apară la un număr din ce în ce mai mare de oameni. După cum se dovedeşte, există mai multe astfel de proprietăţi care cresc rata de succes a transmiterii ideilor, cea mai evidentă dintre ele fiind acurateţea. Când cineva ne spune unde găsim un loc de parcare în centru sau cum să coacem o prăjitură la altitudini mari, adoptăm acea informaţie şi o transmitem, pentru că ne ajută pe noi şi pe prietenii noştri să facem lucrurile pe care vrem să le facem, cum ar fi să

parcăm sau să gătim. După cum nota un filosof: „Aptitudinea comunicării nu ar fi câștigat teren, în evoluție, dacă nu ar fi fost, în general, aptitudinea de a transmite convingeri adevărate“.[8] Convingerile exacte ne dau putere, ceea ce dă lesne de înțeles de ce sunt atât de simplu de transmis de la o minte la alta.

Un pic mai greu de înțeles este de ce informațiile inexacte sunt atât de simplu de transmis de la o minte la alta – întrucât chiar sunt. Convingerile false, la fel ca genele rele, pot și devin super-replicatori, iar un experiment imaginar ilustrează cum se poate întâmpla acest lucru. Imaginează-ți un joc cu două echipe, fiecare cu 1 000 de jucători, fiecare dintre ei legat de coechipieri printr-un telefon. Scopul jocului este să faci ca una dintre echipe să distribuie cât mai multe informații exacte posibil. Când jucătorii primesc un mesaj pe care îl cred corect, sună un coechipier și i-l pasează. Când primesc un mesaj pe care îl cred incorect, nu fac asta. La finalul jocului, arbitrul fluieră și acordă fiecărei echipe câte un punct pentru fiecare informație corectă care a ajuns la toată echipa și scade câte un punct pentru fiecare informație incorectă care a ajuns la toată echipa. Acum, gândește-te la un concurs disputat într-o zi însorită, între o echipă numită Perfecții (ai cărei membri transmit întotdeauna informații exacte) și o echipă numită Imperfecții (ai cărei membri mai transmit, ocazional, și informații inexacte). Te-ai aștepta să învingă Perfecții, nu?

Nu neapărat. De fapt, există unele circumstanțe speciale în care Imperfecții i-ar bate cu desăvârșire pe Perfecți. Imaginează-ți ce s-ar întâmpla dacă un jucător de la Imperfecți ar trimite ideea falsă că „vorbitul la telefon zi și noapte te va face, până la urmă, foarte fericit“, iar ceilalți jucători de la Imperfecți ar fi destul de naivi încât să-l creadă și să-l dea mai departe. Acest mesaj este greșit, prin urmare, îi va costa pe Imperfecți un punct, la final. Dar ar putea avea efectul compensator de a ține mai mulți Imperfecți la telefon pentru mai mult timp, crescând, astfel, numărul total al mesajelor corecte pe care le transmit. În circumstanțele potrivite, costurile acestei idei greșite ar fi contrabalansate de beneficiul de a-i determina pe jucători să se comporte în feluri care ar crește șansele să-și împărtășească idei corecte. Lecția de învățat, din acest joc, este că ideile greșite pot prevala în jocul transmiterii ideilor, dacă facilitează cumva propriile „mijloace de transmitere“. În acest caz, mijlocul de transmitere nu este sexul, ci comunicarea, prin urmare, orice idee – chiar și una falsă – care sporește comunicarea are o șansă în plus să fie

transmisă iar și iar. Convingerile false care se întâmplă să promoveze societăți stabile tind să se propage pentru că oamenii care dețin aceste convingeri tind să trăiască în societăţi stabile, lucru care le oferă mijlocul de transmitere a acestor convingeri false.

Unele dintre credințele populare despre fericire seamănă dubios de mult cu o idee falsă de tipul super-replicator. Gândește-te la bani. Dacă ai încercat vreodată să vinzi ceva, probabil că ai căutat s-o faci pentru o sumă cât mai mare posibil, iar alți oameni au încercat să cumpere pentru o sumă cât mai mică posibil. Toate părțile implicate în tranzacție au presupus că s-ar simți mai bine dacă ar sfârși cu mai mulți bani, decât cu mai puțini, această ipoteză fiind baza comportamentului nostru economic. Totuși, există mai puține dovezi științifice care să o susțină, decât te-ai aștepta. Economiștii și psihologii au petrecut zeci de ani studiind relația dintre avuție și fericire și au concluzionat, în general, că avuția crește gradul de fericire umană când duce oamenii de la sărăcie lucie la clasa de mijloc, dar are prea puțin de a face cu fericirea, ulterior.[9] Americanii care câștigă 50 000 de dolari anual sunt mult mai fericiți decât cei care câștigă 10 000 de dolari pe an, dar cei care câștigă 5 milioane în fiecare an nu sunt cu mult mai fericiți decât cei care câștigă 100 000 anual. Oamenii din țările sărace sunt mult mai puțin fericiți decât cei care trăiesc în țări relativ bogate, dar cei din țările relativ bogate nu sunt mult mai puțin fericiți decât cei din țările extrem de bogate. Economiștii spun că avuția are o „utilitate marginală descrescătoare“, ceea ce e un fel mai pretențios de a spune că e dureros să-ți fie foame, frig, rău, să fii obosit și speriat, dar că odată ce ți-ai cumpărat drumul de ieșire din toate aceste greutăți, restul banilor constituie doar un teanc crescător și inutil de hârtii.[10]

Deci, odată ce facem destui bani de care să ne putem, de fapt, bucura, încetăm să mai muncim și să ne bucurăm, nu? Nu. Oamenii din țările bogate muncesc, în general, mult și din greu pentru a face mai mulți bani decât le trebuie pentru a-și procura plăcerea din ei.[11] Acest fapt ne intrigă mai puțin decât ar trebui. În fond, un șoarece poate fi motivat să alerge printr-un labirint la finalul căruia poate găsi caşcavalul, dar odată ce micuțul și-a pus burta la cale, nici măcar cel mai fin Stilton nu-l mai ridică de pe canapea. Odată ce ne-am mâncat porția de clătite, mai multe clătite nu ne mai satisfac, așa că încetăm să ne mai străduim să le procurăm și să le consumăm. Dar, din câte se pare, nu e la fel și cu banii. Cum scria în ١٧٧٦ Adam Smith, părintele

ştiinţei economice moderne: „Dorinţa de mâncare este limitată, pentru fiecare om, de capacitatea mică a stomacului uman, dar dorinţa de bunuri şi de ornamente, de clădiri, haine, de trăsuri şi de mobilă pare a nu avea limite“.[12]

Dacă atât mâncarea, cât şi banii nu ne mai satisfac, odată ce avem destul din ambele, de ce continuăm să ne umplem buzunarele, dacă nu mai e cazul să ne umplem burţile? Adam Smith are un răspuns. A căutat a înţelege ceva ce majoritatea bănuia oricum, că producerea avuţiei nu este neapărat o sursă de fericire personală.

În ceea ce constituie fericirea reală a vieţii umane, [săracii] nu sunt în nici un fel inferiori celor care par să fie mult peste ei. În privinţa liniştii trupului şi a sufletului, toate rangurile vieţii sunt de nivel apropiat, iar cerşetorul care se usucă în soare, pe marginea drumului, posedă acea siguranţă pentru care se luptă regii.[13]

Sună minunat, dar, dacă e adevărat, am încurcat-o. Dacă regii bogaţi nu sunt mai fericiţi decât bieţii cerşetori, de ce ar înceta bieţii cerşetori să se mai usuce în soare, pe marginea drumului, şi să înceapă să muncească, ajungând regi bogaţi? Dacă nimeni nu vrea să fie bogat, avem o problemă economică serioasă, pentru că economiile înfloritoare au nevoie de oameni care să-şi procure şi să-şi consume continuu bunurile şi serviciile unii altora. Economiile de piaţă au nevoie de foamea noastră insaţiabilă pentru lucruri, iar dacă toată lumea ar fi mulţumită cu ce are, economia ar ajunge într-un punct mort. Dar dacă asta este o problemă economică serioasă, nu este o problemă personală serioasă. Probabil că şeful Rezervei Federale se trezeşte în fiecare dimineaţă cu dorinţa de a face ce vor economiştii, dar noi, ceilalţi, ne trezim cu dorinţa de a face ce vrem noi, altfel spus, nevoile fundamentale ale unei economii pline de viaţă şi nevoile fundamentale ale unui individ fericit nu sunt neapărat identice. Aşadar, ce-i motivează pe oameni să muncească din greu în fiecare zi, pentru a face lucruri care vor satisface nevoile economiei, dar nu şi pe ale lor? Ca mulţi alţi gânditori, Smith credea că oamenii nu vor decât un lucru – fericire –, prin urmare, economiile pot înflori şi creşte doar dacă oamenii sunt păcăliţi să creadă că producerea de avuţie îi va face fericiţi.[14] Dacă şi numai dacă oamenii deţin această convingere falsă, vor face îndeajuns ca să producă, să procure şi să consume, pentru a-şi susţine economia.

Plăcerile averii şi ale măreţiei […] se infiltrează în imaginaţie ca fiind ceva grandios, minunat şi nobil, a cărui atingere merită tot efortul şi frământările pe care putem atât de bine să i le acordăm. […] Această înşelăciune provoacă şi ţine în perpetuă mişcare industria omenirii. Este ceea ce i-a făcut mai întâi pe oameni să cultive pământul, să ridice case, să întemeieze oraşe şi comunităţi şi să inventeze şi să îmbunătăţească toate ştiinţele şi artele care înnobilează şi înfrumuseţează viaţa umană; e ceea ce a schimbat în întregime faţa planetei, a transformat pădurile sălbatice ale naturii în câmpii fertile încântătoare şi a făcut din oceanele necunoscute şi sterile noi fonduri de subzistenţă şi cele mai importante căi de comunicaţie cu diferitele naţiuni de pe Pământ.[15]

Pe scurt, producerea de avuţie nu-i face neapărat fericiţi pe indivizi, dar serveşte nevoilor unei economii, care serveşte nevoilor unei societăţi stabile, care serveşte ca reţea de propagare a ideilor false despre fericire şi avuţie. Economiile înfloresc când indivizii se străduiesc, dar pentru că indivizii nu se vor strădui decât pentru fericirea proprie, este esenţial ca ei să creadă, iluzoriu, că producţia şi consumul sunt căi către starea de bine personală. Deşi cuvinte precum iluzoriu ar putea sugera un soi de conspiraţie din umbră orchestrată de un mic grup de bărbaţi în costume negre, jocul transmiterii ideilor ne învaţă că, pentru propagarea convingerilor false, nu e nevoie ca toată lumea să încerce să comită o fraudă magnifică asupra unei gloate inocente. Nu e nici o cabală, nici o cameră secretă, nici un maestru manipulator ale cărui programe inteligente de îndoctrinare şi propagandă ne-au amăgit să credem că banii pot cumpăra dragostea. Mai degrabă, această credinţă falsă este un super-replicator pentru că ne face să ne angajăm în diverse activităţi care o perpetuează.١٦

Jocul transmiterii ideilor explică de ce credem despre fericire unele lucruri care sunt, pur şi simplu, neadevărate. Bucuria banilor este un exemplu. Bucuria copiilor este un altul, care în cazul multora dintre noi loveşte mai aproape de ţintă. Fiecare cultură umană le spune membrilor săi că a avea copii îi va face fericiţi. Când se gândesc la urmaşii lor – fie că îşi imaginează viitori urmaşi, fie că se gândesc la cei de acum –, oamenii tind să creeze imagini mentale ale unor copii gângurind şi zâmbind din pătuţuri, bebeluşi adorabili alergând împiedicat prin curte, băieţi frumoşi şi fete splendide cântând la trompetă şi la tobă în fanfara şcolii, studenţi de succes pregătindu-

se de nunți ca-n povești, de cariere satisfăcătoare, precum și nepoți perfecți, a căror afecțiune poate fi cumpărată cu o acadea. Părinții în devenire știu că scutecele vor trebui schimbate, că temele vor trebui făcute și că stomatologii își vor plăti vacanțele în Aruba cu economiile lor de-o viață, dar, în general, se gândesc la toate acestea cu plăcere, motiv pentru care cei mai mulți fac saltul spre viața de părinte. Când privesc retrospectiv, părinții își amintesc că s-au simțit cum se așteaptă cei care anticipează să se simtă. Puțini suntem imuni la astfel de contemplări fericite. Am un fiu de 29 de ani și sunt absolut convins că este și a fost mereu una din cele mai mari surse de fericire din viața mea, eclipsată doar de curând de nepoțica mea de doi ani, care este la fel de adorabilă, dar care încă nu mi-a cerut să fac câțiva pași în spate și să ne facem că nu ne cunoaștem. Când li se cere să identifice sursele fericirii lor, oamenii fac exact ce fac și eu: arată către copii.

Cu toate acestea, dacă măsurăm satisfacția reală a celor care au copii, dăm de o cu totul altă poveste. După cum se poate vedea în figura 23, cuplurile își încep căsniciile fiind destul de fericite și apoi devin, progresiv, mai puțin satisfăcute de-a lungul vieții împreună, apropiindu-se de nivelul inițial de fericire doar după ce copiii pleacă de acasă.[17] În ciuda a ceea ce citim prin presă, singurul simptom al „sindromului cuibului gol“ este un zâmbet mai larg.[18] Interesant, acest grafic al satisfacției pe durata ciclului vieții vizează femeile (care sunt, de obicei, responsabilele pentru creșterea copiilor) mai mult decât bărbații.[19] Studiile desfășurate cu mare atenție asupra sentimentelor femeilor în timpul activităților zilnice arată că ele sunt mai puțin fericite când au grijă de copii, decât când mănâncă, când fac sport, când merg la cumpărături, când trag un pui de somn sau când se uită la televizor.[20] Într-adevăr, să ai grijă de copii pare să fie doar puțin mai plăcut decât să trebăluiești prin casă.

Nimic din toate astea nu ar trebui să ne suprindă. Fiecare părinte știe că a avea copii înseamnă multă muncă – multă muncă realmente grea – și, deși viața de părinte are multe momente de satisfacție, marea majoritate a momentelor implică muncă plictisitoare și altruistă, în serviciul unor oameni cărora le vor trebui decenii ca să devină, măcar și în silă, recunoscători pentru ce facem. Dacă a fi părinte este o treabă atât de dificilă, de ce avem o perspectivă atât de roz asupra acestui lucru? Un motiv este că am vorbit toată ziua la telefon cu acționarii societății – mamele, unchii și antrenorii

personali –, care ne-au transmis o idee pe care ei o cred adevărată, dar a cărei acurateţe nu este cauza succesului transmiterii sale. „Copiii aduc fericirea“ este un super-replicator. Reţeaua de transmitere a ideilor din care facem parte nu poate funcţiona fără realimentarea continuă cu oameni care transmit, prin urmare, convingerea că urmaşii sunt o sursă de fericire; devine parte din înţelepciunea populară doar pentru că o idee în sens invers ar deşira ţesătura oricărei societăţi care ar deţine-o. Într-adevăr, cei care cred că a avea copii înseamnă suferinţă şi disperare – şi care, prin urmare, nu mai fac copii – şi-ar falimenta reţeaua de transmitere a ideilor în vreo ٥٠ de ani, terminând, astfel, ideea care i-a terminat. Shakers a fost o comunitate utopică de fermieri care a luat naştere în anii 1800 şi care, la un moment dat, număra 6 000 de membri. Erau de acord cu copiii, dar nu şi cu actul natural care îi crea. De-a lungul timpului, credinţa lor strictă în importanţa celibatului le-a contractat reţeaua, iar astăzi mai există doar câţiva Shakers bătrâni, transmiţând credinţa în Ziua Judecăţii nimănui altcuiva decât lor înşişi.

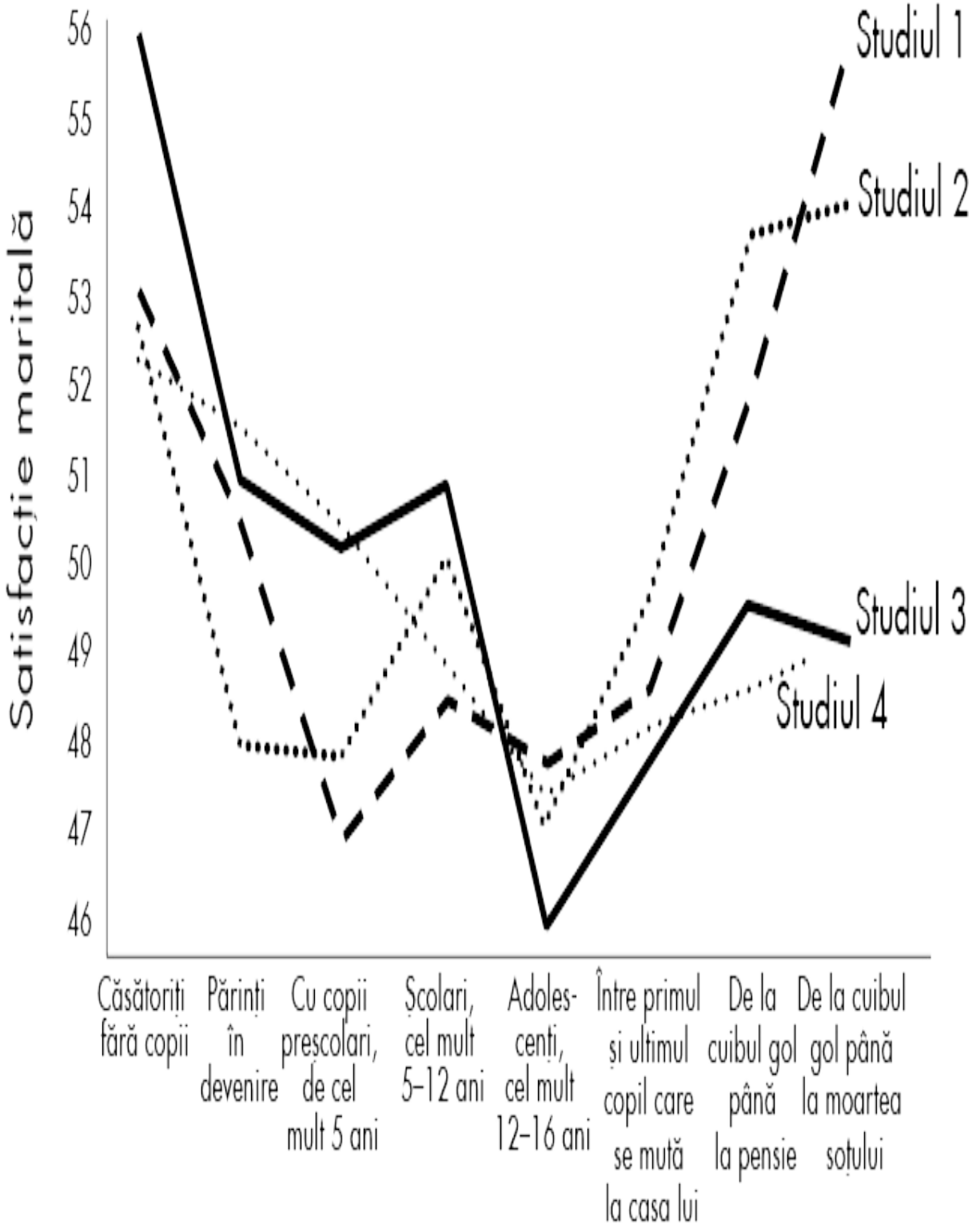

Satisfacție maritală
56
55
54
53
52
51
50
49
48
47
46
Studiul 1
Studiul 2
Studiul 3
Studiul 4
Căsătoriți fără copii
Părinți în devenire
Cu copii prescolari, de cel mult 5 ani
Școlari, cel mult 5–12 ani
Adoles-cenți, cel mult 12–16 ani
Între primul și ultimul copil care se mută la casa lui
De la cuibul gol până la pensie
De la cuibul gol până la moartea soțului

Figura 23. Multe studii arată că satisfacţia în căsnicie descreşte dramatic de-a lungul vieţii şi creşte doar când copiii pleacă de acasă. Compară acest lucru cu fericirea bietelor cupluri nefericite fără copii (cel mai la stânga).

Jocul transmiterii ideilor este măsluit în aşa fel încât trebuie să credem că banii şi copiii aduc fericirea, indiferent dacă asemenea convingeri sunt adevărate sau nu. Asta nu înseamnă că acum ar trebui toţi să ne dăm demisia şi să ne abandonăm familiile. Mai curând, înseamnă că, în timp ce credem că ne creştem copiii şi ne luăm salariile pentru a ne creşte porţia de fericire, de fapt, facem toate acestea din raţiuni care sunt dincolo de orizontul nostru. Suntem noduri într-o reţea socială care creşte şi scade după o logică proprie, motiv pentru care continuăm să ne vedem de treabă, să ne împerechem şi să fim surprinşi când nu experimentăm toată fericirea pe care o anticipam cu atâta naivitate.

Mitul amprentelor

Prietenii îmi spun că am tendinţa de a scoate în evidenţă probleme fără a propune şi soluţii, dar nu-mi spun niciodată ce ar trebui să fac în privinţa aceasta. Capitol după capitol, ţi-am descris felurile în care imaginaţia eşuează să faciliteze predicţii corecte în legătură cu sentimentele viitoare. Am susţinut că atunci când ne imaginăm viitorul, avem tendinţa de a-i umple golurile, de a lăsa deoparte şi de a lua prea puţin în calcul cât de diferit ne vom gândi la viitor după ce vom ajunge în acel punct. Am susţinut că nici experienţa personală, nici zestrea culturală nu compensează neajunsurile imaginaţiei. Te-am marinat atât de bine în zeama slăbiciunilor, a prejudecăţilor, a abaterilor şi a greşelilor minţii umane, încât probabil te întrebi cum poate cineva să-şi ungă o felie de pâine cu unt fără să-şi mânjească genunchii. Dacă e aşa, vei fi încântat să afli că există o metodă simplă prin care oricine poate face predicţii

incredibil de precise referitoare la cum se va simți în viitor. Dar s-ar putea să te descurajeze să afli că, în general, nimeni nu vrea s-o folosească.

În fond, de ce ne bazăm pe imaginație? Imaginația este gaura de vierme a săracului. Nu putem să facem ce ne-ar plăcea, de fapt, să facem – adică să călătorim în timp, să le facem o vizită viitorilor noi și să vedem cât de fericiți sunt –, așa că ne imaginăm viitorul, în loc să mergem acolo. Dar dacă nu putem călători în dimensiunea timpului, o putem face în dimensiunile spațiului, iar șansele ca undeva, în aceste alte trei dimensiuni, să existe o altă ființă umană care chiar să experimenteze evenimentul viitor la care noi doar ne gândim sunt destul de mari. Cu siguranță, nu suntem primii care s-au gândit vreodată să se mute în Cincinnati, să facă o carieră în administrarea motelurilor, să mai ia o porție de plăcintă cu rubarbă sau să-și înșele partenerul de viață și, în majoritate, cei care au încercat deja aceste lucruri sunt mai mult decât dispuși să ne povestească despre ele. E adevărat: când oamenii își povestesc experiențele trecute („Apa aceea cu gheață nu era chiar atât de rece“ sau: „Ador să am grijă de fiică-mea!“), micile erori ale memoriei pot face mărturia să nu mai prezinte încredere. Dar este la fel de adevărat că, atunci când vorbesc despre experiențele actuale („Cum mă simt acum? Îmi vine să-mi scot mâna din găleata asta înghețată și să vâr, în locul ei, capul lui fiu-meu!“), oamenii ne oferă acel gen de evaluare a stării subiective considerat standardul de aur în raport cu măsurătorile satisfacției. De crezi (ca și mine) că, în general, oamenii spun cum se simt în momentul în care sunt întrebați, atunci o modalitate de a face predicții despre viitoarele noastre emoții este să găsim pe cineva care are acum experiența pe care o așteptăm și să-l întrebăm cum se simte. În loc să ne amintim de experiența trecută, pentru a simula o experiență viitoare, poate ar trebui, pur și simplu, să studiem alți oameni care își fac introspecție. Poate ar trebui să renunțăm cu totul să ne mai amintim și să ne mai imaginăm lucruri și doar să folosim alți oameni, ca surogate ale viitorilor noi.

Această idee pare prea simplă și bănuiesc că ai o obiecție care sună cam așa: Da, alți oameni experimentează, probabil, chiar acum exact lucrurile la care eu doar mă gândesc, dar nu pot folosi experiențele altor oameni în locul experienței mele, pentru că acei oameni nu sunt eu. Fiecare ființă umană este la fel de unică precum amprenetele ei, deci nu mi-ar fi de mare ajutor să aflu cum se simt alții în situațiile care mă așteaptă pe mine. Dacă nu cumva acești

alţi oameni sunt clonele mele şi n-au avut toţi aceleaşi experienţe ca mine, reacţiile lor vor fi, evident, diferite de ale mele. Sunt un individ unic şi, prin urmare, mai bine îmi întemeiez predicţiile pe imaginaţia mea oarecum capricioasă, decât pe ceea ce spun nişte oameni ale căror preferinţe, gusturi şi înclinaţii emoţionale sunt atât de radical diferite de ale mele. Dacă asta este obiecţia ta, atunci e una bună – atât de bună, încât voi avea nevoie de doi paşi s-o desfiinţez. În primul rând, permite-mi să-ţi arăt că experienţa unui singur individ ales la întâmplare îţi poate oferi uneori o bază mai bună pentru prezicerea unei experienţe viitoare, decât îţi poate oferi propria imaginaţie. Și permite-mi să-ți arăt de ce tu – și eu – găsești așa ceva greu de crezut.

În căutarea soluţiei

Imaginaţia are trei neajunsuri şi, dacă nu ştii încă acest lucru, probabil citeşti cartea invers. Dacă îl ştii, atunci ştii şi că pri-mul neajuns al imaginaţiei este tendinţa de a umple goluri şi de a omite lucruri fără să ne spună (ceea ce am explorat în partea despre realism). Nimeni nu-şi poate imagina fiecare particularitate şi consecinţă a unui viitor eveniment, aşadar, trebuie să le luăm în calcul pe unele dintre ele şi să le omitem pe altele. Problema este că particularităţile şi consecinţele pe care omitem să le luăm în calcul sunt, adesea, destul de importante. Poate îţi aminteşti de studiul în care unor studenţi li se cerea să-şi imagineze cum se vor simţi la câteva zile după meciul echipei lor împotriva marilor rivali.[21] Rezultatele au demonstrat că studenţii au supraestimat durata impactului emoţional al meciului, deoarece, când au încercat să-şi imagineze viitoarea experienţă, şi-au imaginat echipa câştigând („Cronometrul va ajunge la zero, o să intrăm pe teren, toată lumea o să urle de bucurie…“), dar nu au reuşit să-şi imagineze ce vor face după aceea („Şi apoi o să merg acasă şi o să învăţ pentru licenţă“). Pentru că erau concentraţi pe meci, studenţii nu au reuşit să-şi imagineze cum le vor influenţa starea de fericire evenimentele care se vor întâmpla după meci. Deci ce ar fi trebuit să facă, în schimb?

Ar fi trebuit să-și abandoneze cu totul imaginația. Uite un studiu care a pus

participanţii într-o situaţie dificilă similară şi apoi i-a obligat să-şi abandoneze imaginaţia. Pentru acest studiu, un grup de voluntari (raportorii) au primit, mai întâi, un premiu delicios – un cupon cadou din partea unui producător local de îngheţată –, apoi au executat o sarcină de durată şi plictisitoare, pentru care au numărat şi au înregistrat formele geometrice care apăreau pe un ecran.٢٢ Raportorii au spus apoi cum s-au simţit. Ulterior, altor voluntari li s-a spus că şi ei vor primi un premiu şi că vor îndeplini aceeaşi sarcină plictisitoare. Unora dintre ei (simulatorii) li s-a spus în ce consta premiul şi li s-a cerut să-şi folosească imaginaţia pentru a prezice viitoarele lor sentimente. Celorlalţi (înlocuiţii) nu li s-a spus care era premiul, în schimb li s-a arătat mărturisirea unui raportor ales la întâmplare. Fără să ştie care era premiul, nu-şi puteau folosi imaginaţia pentru a prezice viitoarele sentimente. În schimb, erau nevoiţi să se bazeze pe mărturisirea raportorului. După ce şi-au făcut predicţiile, voluntarii şi-au primit premiul, au executat îndelungata şi plictisitoarea sarcină şi au raportat cum s-au simţit de fapt. După cum se poate vedea în stânga graficului din figura 24, simulatorii nu au fost atât de fericiţi pe cât au crezut că vor fi. De ce? Pentru că nu şi-au imaginat cât de rapid dispărea bucuria premiului când avea să fie urmată de o sarcină lungă şi plictisitoare. Este exact aceeaşi greşeală pe care au făcut-o studenţii cu meciul de fotbal. Dar acum priveşte rezultatele înlocuiţilor. După cum vezi, aceştia au făcut predicţii extrem de precise despre viitoarea lor satisfacţie. Nu au ştiut ce fel de premiu vor primi, dar au ştiut că cineva care a primit acel premiu a fost mai puţin decât extatic la finalul sarcinii plictisitoare. Aşa că au ridicat din umeri şi s-au gândit că şi ei se vor simţi mai puţin decât extatici la finalul sarcinii plictisitoare – şi au avut dreptate!

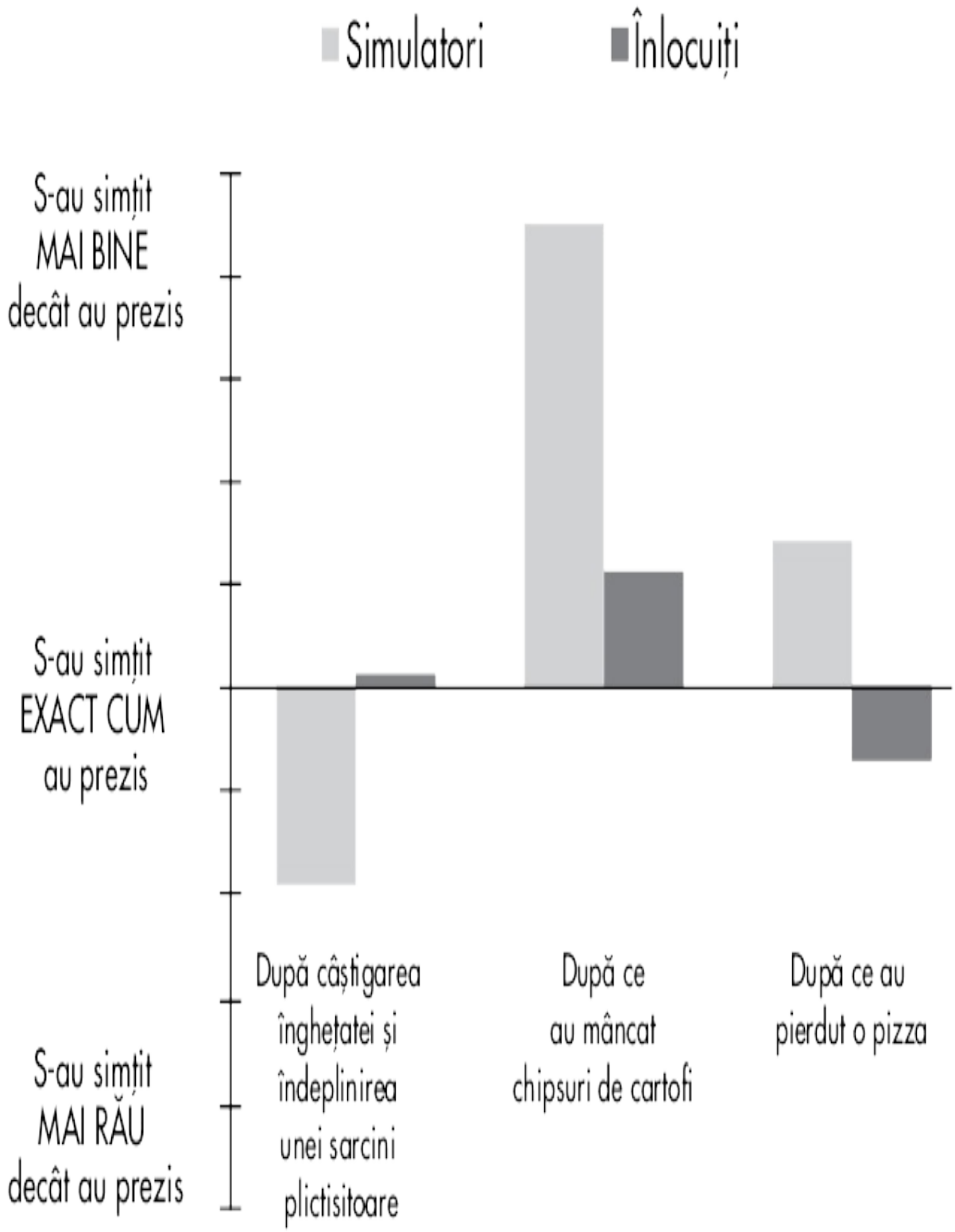

Simulatori
Înlocuiți
S-au simțit MAI BINE decât au prezis
S-au simțit EXACT CUM au prezis
S-au simțit MAI RĂU decât au prezis
După câștigarea înghețatei și îndeplinirea unei sarcini plictisitoare
După ce au mâncat chipsuri de cartofi
După ce au pierdut o pizza

Figura 24. Voluntarii au făcut predicţii mult mai precise despre viitoarele lor sentimente când au aflat cum s-a simţit altcineva în aceeaşi situaţie (înlocuiţii), decât când au încercat să-şi imagineze cum se vor simţi ei înşişi (simulatorii).

Al doilea neajuns al imaginației este tendința de a proiecta prezentul asupra viitorului (ceea ce am explorat în partea despre prezentism). Când imaginația zugrăvește o imagine a viitorului, multe detalii lipsesc în mod necesar, dar imaginația rezolvă această problemă umplând golurile cu detalii pe care le împrumută din prezent. Oricine a făcut vreodată cumpărături pe stomacul gol, a jurat să se lase de fumat după ce a stins o țigară sau a cerut pe cineva în căsătorie în timpul unei scurte permisii știe că felul în care ne simțim acum poate influența greșit felul în care credem că ne vom simți mai târziu. După cum se dovedește, tot înlocuitorii pot remedia și acest neajuns. Pentru un alt studiu, voluntarii (raportorii) au mâncat câteva chipsuri de cartofi și au raportat cât de mult le-au plăcut.[23] Apoi, alţi voluntari au fost serviţi cu covrigei, cu biscuiţi cu brânză şi cu unt de arahide, cu chipsuri tortilla, sticksuri şi pâine prăjită melba, care, după cum bănuieşti, i-au făcut să se simtă ghiftuiţi şi sătui de gustări sărate. Acestor voluntari îmbuibaţi li s-a cerut, apoi, să anticipeze cât de mult le-ar plăcea să mănânce ceva anume a doua zi. Unora dintre ei (simulatorii) li s-a spus că a doua zi urmau să mănânce chipsuri de cartofi şi li s-a cerut să-şi folosească imaginaţia pentru a prezice cum se vor simţi după ce le vor consuma. Celorlalţi (înlocuiţii) nu li s-a spus ce aveau să mănânce a doua zi, dar li s-a arătat mărturisirea unui raportor ales la întâmplare. Pentru că nu ştiau ce urmau să mănânce a doua zi, înlocuiţii nu şi-au putut folosi imaginaţia pentru a prezice cât le va plăcea mâncarea şi, prin urmare, au fost nevoiţi să se bazeze pe declaraţia raportorului. După ce toţi subiecţii şi-au făcut predicţiile, au plecat, au revenit a doua zi, au mâncat chipsurile de cartofi şi au raportat cât de mult le-au plăcut. După cum arată graficul din mijloc, în figura 24, simulatorilor le-au plăcut chipsurile de cartofi mai mult decât au crezut că le vor plăcea. De ce? Pentru că, în momentul predicţiei, aveau stomacul plin de covrigei şi de biscuiţi. Dar înlocuiţii – care erau la fel de sătui când au făcut predicţiile – s-

au bazat pe raportul cuiva care nu mâncase atât de mult, în consecință au făcut predicții mult mai precise. Este important să notăm că înlocuiții au prezis exact cât de mult le va plăcea o mâncare în ciuda faptului că nu știau ce vor mânca!

Al treilea neajuns al imaginației este incapacitatea ei de a recunoaște că lucrurile vor arăta altfel când se vor întâmpla – în particular, că lucrurile rele vor arăta mult mai bine (ceea ce am explorat în partea despre raționare). Când ne imaginăm că ne pierdem locul de muncă, de exemplu, ne imaginăm o experiență dureroasă („Șeful va intra în biroul meu, va închide ușa…"), fără să ne imaginăm și cum va transforma sistemul imunitar psihologic esența acesteia („O să-mi dau seama că a fost o ocazie de a renunța la vânzările retail, pentru a-mi urma vocația de sculptor"). Poate suplini un înlocuitor acest neajuns? Pentru a afla, cercetătorii au organizat o experiență neplăcută pentru mai mulți oameni. Unor voluntari (raportorii) li s-a spus că organizatorul va arunca cu banul și, dacă pică pajură, vor primi un cupon cadou de la un producător local de pizza. S-a dat cu banul și – ah, ne pare rău – a căzut cap și raportorii nu au primit nimic.[24] Raportorii au declarat apoi cum s-au simțit. După aceea, altor voluntari li s-a spus despre datul cu banul și li s-a cerut să prezică cum s-ar simți dacă ar cădea cap și nu și-ar primi cupoanele cadou. Unora dintre aceștia (simulatorii) li s-a dezvăluit valoarea în bani a cuponului cadou, iar celorlalți (înlocuiții) li s-a arătat, în schimb, declarația unui raportor ales la întâmplare. După ce voluntarii au făcut predicțiile, s-a dat cu banul și – ah, ne pare rău – a căzut cap. Voluntarii au raportat apoi cum s-au simțit. După cum arată graficul din dreapta figurii 24, simulatorii s-au simțit mai bine decât au prezis că se vor simți dacă pierdeau premiul. De ce? Pentru că simulatorii nu au realizat cât de rapid și de ușor vor raționa pierderea („Pizza îngrașă și, în plus, oricum nu-mi place restaurantul acela"). Dar înlocuiții – care nu s-au putut baza pe nimic, cu excepția raportului unei persoane alese întâmplător – au făcut predicții mult mai exacte.

Respingerea soluției

Aceste trei studii sugerează că oamenii lipsiți de informațiile necesare imaginației și, astfel, obligați să-i folosească pe alții ca înlocuitori fac predicții remarcabil de exacte, ceea ce insinuează că modul cel mai bun de a ne prezice sentimentele este să vedem cum se simt alții acum.[25] Dată fiind puterea impresionantă a acestei tehnici simple, ne-am aștepta ca oamenii să o folosească din plin. Dar nu. Când unui grup de noi voluntari i s-a spus despre cele trei situații pe care tocmai le-am descris – câștigarea unui premiu, mâncarea misterioasă sau pierderea unui cupon cadou – și apoi i s-a cerut să aleagă dacă ar prefera să facă predicțiile pe baza (a) informațiilor despre premiu, mâncare și cupon sau (b) a informațiilor despre cum s-a simțit o persoană aleasă întâmplător după ce a câștigat premiul, a mâncat mâncarea respectivă sau a pierdut cuponul cadou, practic toți voluntarii au ales prima variantă. Dacă nu ai fi văzut rezultatele acestui test, probabil că ai fi făcut la fel. Dacă m-aș oferi să-ți plătesc o masă la restaurant, pentru situația în care poți prezice exact cât de mult îți va plăcea, ai vrea să vezi meniul restaurantului sau evaluarea vreunui mesean ales la întâmplare? Dacă ești asemenea majorității oamenilor, ai prefera să vezi meniul, iar dacă ești asemenea majorității oamenilor, ai sfârși prin a-ți plăti singur cina. De ce?

Pentru că, dacă ești asemenea majorității oamenilor, atunci, asemenea majorității oamenilor, nu știi că ești asemenea majorității oamenilor. Știința ne-a dat o mulțime de informații despre persoana obișnuită, iar una dintre cele mai serioase astfel de dovezi este că persoana obișnuită nu se vede pe sine ca fiind obișnuită. Majoritatea studenților se văd ca fiind mai inteligenți decât media[26] majoritatea oamenilor de afaceri se văd mai competenți decât omul de afaceri obișnuit[27] și majoritatea jucătorilor de fotbal se văd pe ei înșiși ca având un „simț al jocului“ mai fin decât coechipierii lor.[28] 90% din motocicliști se consideră mai siguri decât un șofer mediu[29], iar 94% din profesorii universitari se cred mai buni decât media.[30] În mod ironic, înclinația de a ne vedea mai buni ca media ne face să ne credem inclusiv mai puțin părtinitori decât media.[31] Cum a concluzionat o echipă de cercetători: „Cei mai mulți dintre noi par să creadă că sunt mai sportivi, mai inteligenți, mai organizați, mai morali, mai logici, mai interesanți, mai onești și mai sănătoși – ca să nu mai spunem mai atrăgători – decât media“.[32]

Această tendință de a ne crede mai buni decât alții nu este neapărat o manifestare a narcisismului nostru dezlănțuit, ci poate fi parte a unei tendințe

mai generale de a ne crede diferiţi de alţii – adesea în bine, dar uneori şi în rău. Când sunt întrebaţi despre generozitate, oamenii pretind că fac un număr mai mare de acte caritabile decât alţii; dar şi când sunt întrebaţi de egoism, susţin că fac un număr mai mare de acte egoiste decât alţii.[33] Când sunt întrebaţi despre talentul de a executa o sarcină uşoară, cum ar fi să conducă o maşină sau să meargă cu bicicleta, oamenii se evaluează pe sine mai bine decât pe alţii; dar şi când sunt întrebaţi despre capacitatea de a îndeplini o sarcină dificilă, cum ar fi să jongleze sau să joace şah, se evaluează mai prost decât îi evaluează pe alţii.[34] Nu ne vedem întotdeauna superiori, dar aproape întotdeauna ne vedem unici. Chiar şi când facem exact ce fac alţii, avem tendinţa să ne gândim că o facem din motive unice. De exemplu, tindem să atribuim alegerile altor oameni particularităţilor alegătorului („Phil a ales acest curs pentru că e cititor de felul lui“), dar tindem să ne atribuim propriile alegeri particularităţilor opţiunilor („Dar eu am ales cursul ăsta pentru că e mai uşor decât cel de economie“).[35] Recunoaştem că deciziile ne sunt influenţate de normele sociale („Mi-a fost prea jenă să ridic mâna în clasă, chiar dacă eram teribil de confuz“), dar nu reuşim să recunoaştem că şi deciziile altora sunt influenţate similar („Nimeni nu a ridicat mâna, pentru că nimeni nu era la fel de confuz ca mine“).[36] Ştim că alegerile ne reflectă uneori aversiunile („Am votat cu Kerry pentru că nu-l suport pe Bush“), dar presupunem că alegerile altora le reflectă opţiunile („Dacă Rebecca a votat cu Kerry, înseamnă că i-a plăcut“).[37] Lista diferenţelor este lungă, dar concluzia de tras e scurtă: sinele se consideră pe sine o persoană foarte specială.[38]

Ce ne face să ne credem atât de al naibii de speciali? Trei lucruri, cel puţin. Mai întâi, chiar dacă nu suntem speciali, felul în care ne cunoaştem pe noi înşine este. Suntem singurii oameni din lume pe care îi putem cunoaşte din interior. Experimentăm propriile gânduri şi sentimente, dar trebuie să deducem că şi alţii le experimentează pe ale lor. Suntem toţi convinşi că, în spatele acelor ochi şi în interiorul acelor cranii, prietenii şi vecinii noştri au parte de experienţe subiective foarte asemănătoare cu ale noastre, dar acea convingere este o formă de credinţă, şi nu adevărul palpabil, evident în sine, pe care îl constituie propriile experienţe. E o diferenţă între a face dragoste şi a citi despre asta şi este aceeaşi diferenţă care deosebeşte cunoaşterea propriilor vieţi mentale de cunoaşterea vieţii mentale a oricui altcuiva. Pentru că ne cunoaştem pe noi înşine şi pe ceilalţi în feluri atât de diferite, adunăm tipuri şi cantităţi foarte diferite de informaţii. În fiecare moment conştient, ne

monitorizăm cursul constant de gânduri şi de sentimente care ne trece prin minte, dar monitorizăm doar vorbele şi faptele altora şi doar când sunt în compania noastră. Atunci, un motiv pentru care părem atât de speciali este că învăţăm lucruri despre noi într-un fel atât de special.

Al doilea motiv este că ne place să ne credem speciali. Cei mai mulţi vrem să ne potrivim cu perechile noastre, dar nu vrem să ne potrivim prea bine.[٣٩] Ne preţuim identităţile unice, iar cercetările arată că, atunci când sunt făcuţi să se simtă prea asemănător cu alţii, dispoziţia oamenilor se înrăutăţeşte rapid, iar ei încearcă să se distanţeze şi să se deosebească în fel şi chip.[40] Dacă ai ajuns vreodată la o petrecere şi ai văzut pe cineva purtând exact aceeaşi rochie sau cravată ca tine, ştii cât de neliniştitor este să împarţi acelaşi spaţiu cu un geamăn nedorit a cărui prezenţă temporară îţi diminuează senzaţia de individualitate. Pentru că ne preţuim unicitatea, nu e suprinzător că avem tendinţa de a o supraestima.

Al treilea motiv pentru care tindem să ne supraestimăm unicitatea este că avem tendinţa de a supraestima unicitatea tuturor – adică înclinăm să credem că oamenii sunt mai diferiţi unii faţă de alţii, decât sunt de fapt. Să recunoaştem: toţi oamenii se aseamănă în unele feluri şi sunt diferiţi în altele. Psihologii, biologii, economiştii şi sociologii care caută legea universală a comportamentului uman sunt natural interesaţi de similarităţi, dar restul oamenilor sunt interesaţi, în principal, de diferenţe. Viaţa socială implică alegerea anumitor indivizi care să ne fie parteneri sexuali, de afaceri, de bowling şi altele. Această sarcină necesită concentrare asupra lucrurilor care deosebesc o persoană de alta, şi nu asupra lucrurilor pe care le au toţi oamenii în comun, motiv pentru care anunţurile matrimoniale sunt mai predispuse să menţioneze atracţia pentru balet, decât pe cea pentru oxigen. O înclinaţie spre respiraţie explică o grămadă de lucruri legate de comportamentul uman – de exemplu, de ce trăiesc oamenii pe uscat, de ce li se face rău la altitudini mari, de ce au plămâni, de ce evită să se sufoce, de ce le plac copacii şi aşa mai departe. Cu siguranţă, explică mai multe decât atracţia cuiva pentru balet. Dar nu deosebeşte cu nimic o persoană de alta şi, prin urmare, pentru tipii obişnuiţi care se ocupă cu sarcina obişnuită a alegerii altor persoane pentru comerţ, conversaţie sau copulaţie, atracţia pentru aer este teribil de irelevantă. Asemănările dintre indivizi sunt nenumărate, dar nu ne pasă prea mult de ele, pentru că nu ne ajută să facem lucrul pentru care suntem pe această planetă,

adică să-i deosebim pe Jack de Jill şi pe Jill de Jennifer. Astfel că similarităţile dintre indivizi sunt un fundal greu de remarcat, iar un număr mic de diferenţe individuale relativ minore ies în evidenţă.

Pentru că ne petrecem atât de mult timp căutând, participând, gândindu-ne şi amintindu-ne toate aceste diferenţe, avem tendinţa de a le supraestima amploarea şi frecvenţa, ajungând astfel să credem că oamenii sunt mai diferiţi decât în realitate. Dacă ţi-ai petrece toată ziua sortând boabe de struguri după culoare, formă şi soi, ai deveni unul dintre acei strugurofili enervanţi care nu vorbesc decât despre nuanţele aromei şi despre permutaţiile texturii. Ai ajunge să crezi că există o infinitate de feluri de struguri şi ai uita că aproape toate informaţiile cu adevărat importante despre un strugure pot fi deduse din simpla lui strugurime. Credinţa noastră în variabilitatea celorlalţi şi în unicitatea sinelui este în mod special mai puternică atunci când vine vorba de emoţii.[41] Pentru că putem simţi propriile emoţii, dar trebuie să le deducem pe ale celorlalţi, privindu-le feţele şi ascultându-le vocile, avem adesea impresia că restul nu experimentează aceeaşi intensitate a emoţiei pe care o experimentăm noi şi de aceea ne aşteptăm ca alţii să ne recunoască sentimentele, chiar dacă noi nu le putem recunoaşte pe ale lor.[42] Această senzaţie de unicitate emoţională începe devreme. Când copiii de grădiniţă sunt întrebaţi cum s-ar simţi ei şi cum s-ar simţi ceilalţi într-o varietate de situaţii, ei se aşteaptă să experimenteze emoţii unice („Billy ar fi trist, dar eu nu“) şi dau motive unice („Mi-aş spune că hamsterul a ajuns în Rai, dar Billy doar ar plânge“).[43] Când adulţii fac acelaşi gen de predicţii, realizează acelaşi lucru.[44]

Credinţa noastră mitică în variabilitatea şi în unicitatea indivizilor este motivul principal pentru care refuzăm să folosim înlocuitori. În fond, înlocuirea este eficientă doar dacă putem conta pe înlocuitor să reacţioneze la un eveniment aşa cum am reacţiona noi, iar când credem că reacţiile emoţionale ale oamenilor sunt mai diferite decât sunt de fapt, atunci înlocuirea ne pare mai puţin utilă decât este de fapt. Ironia, desigur, este că înlocuirea este o metodă ieftină şi eficientă de a prezice emoţiile viitoare ale cuiva, dar, pentru că nu ne dăm seama cât de asemănători suntem, respingem această metodă sigură şi ne bazăm, în schimb, pe imaginaţia noastră, aşa imperfectă şi supusă erorilor cum este ea.

Postfață

Cu cât va fi mai tare dușmanul, cu atât izbânda va fi mai mare – eu așa presimt.

Shakespeare, Henric al VI-lea*******

Cei mai mulţi dintre noi iau cel puţin trei decizii importante în viaţă: unde să locuiască, ce să facă şi cu cine. Ne alegem oraşele şi cartierele, ne alegem slujbele şi pasiunile, ne alegem soţii şi prietenii. Luarea acestor decizii este o parte atât de naturală a vieţii de adult, încât e uşor de uitat că suntem printre primele fiinţe umane care fac asta. Pentru cea mai mare parte a istoriei documentate, oamenii au trăit unde s-au născut, au făcut ce făceau şi părinţii lor şi s-au asociat cu cei care făceau acelaşi lucru. Morarii morăreau, tâmplarii tâmplăreau, iar micii Moraru şi Tâmplaru se căsătoreau cu cine şi când li se spunea. Structurile sociale (precum religiile şi castele) şi cele fizice (precum munţii şi oceanele) erau dictatori care hotărau cum, când şi cu cine trebuie să-şi petreacă oamenii viaţa, ceea ce le lăsa celor mai mulţi prea puţine de hotărât de unii singuri. Dar revoluţiile agricolă, industrială şi tehnologică au schimbat toate acestea, iar uriaşa libertate personală care a urmat a creat un sistem năucitor de opţiuni, alternative, alegeri şi decizii, cu care strămoşii noştri nu s-au confruntat niciodată. Pentru prima dată, fericirea este în mâinile noastre.

Cum ar trebui să facem aceste alegeri? În 1738, un olandez erudit pe nume Daniel Bernoulli a pretins că a găsit răspunsul. El sugera că înţelepciunea asociată oricărei decizii poate fi calculată înmulţind probabilitatea ca acea decizie să ne ofere ceea ce dorim cu utilitatea obţinerii lucrului dorit. Prin utilitate, Bernoulli înţelegea ceva de genul valoare sau plăcere.[1] Prima parte a reţetei lui Bernoulli este destul de uşor de urmărit, pentru că, în cele mai multe circumstanţe, putem estima destul de bine şansele ca alegerile noastre

să ne ducă acolo unde vrem să ajungem. Cât de probabil este să fii promovat director general, dacă te angajezi la IBM? Cât de probabil este să-ţi petreci weekendurile la plajă, dacă te muţi în St. Petersburg? Cât de probabil este că va trebui să-ţi vinzi motocicleta, dacă te căsătoreşti cu Eloise? Calcularea acestor şanse este o treabă relativ simplă, motiv pentru care societăţile de asigurări se îmbogăţesc făcând doar un pic mai mult decât estimarea probabilităţii ca proprietatea ta să fie distrusă de un incendiu, maşina să-ţi fie furată şi viaţa să ţi se termine prematur. Cu puţină muncă de detectiv, un creion şi o gumă bună, putem estima, de obicei, cel puţin aproximativ, probabilitatea ca o alegere să ne ofere ce ne dorim.

Problema este că nu putem estima cu uşurinţă cum ne vom simţi când vom obţine ce ne dorim. Genialitatea lui Bernoulli nu constă în formulele sale matematice, ci în psihologia lui – în faptul că şi-a dat seama că ceea ce obţinem obiectiv (avuţia) nu este acelaşi lucru cu ce experimentăm subiectiv când obţinem acel lucru (utilitatea). Avuţia poate fi măsurată numărând bani, dar utilitatea poate fi măsurată calculând câtă valoare pot cumpăra acei bani.[2] Avuţia nu contează; utilitatea, da. Nu ne interesează banii, promovările sau vacanţele propriu-zise; ne interesează valoarea sau plăcerea pe care ni le pot induce (sau nu) aceste forme de avuţie. Alegerile înţelepte sunt acelea care ne maximizează plăcerea, nu banii, şi dacă ar fi să avem o cât de mică speranţă că vom alege înţelept, trebuie să anticipăm corect câtă plăcere ne vor procura acei bani. Bernoulli ştia că e mult mai uşor de prezis câtă avuţie poate produce o alegere, în comparaţie cu câtă utilitate poate produce o alegere, aşa că a născocit o formulă simplă de conversie care, spera el, avea să-i permită oricui să traducă estimările avuţiei în estimări ale utilităţii. A sugerat că fiecare dolar produce un pic mai puţină plăcere decât cel dinainte, dar şi că o persoană poate deci calcula plăcerea rezultată dintr-un dolar calculând-o, pur şi simplu, pe cea dată de numărul de dolari pe care îi are deja.

Determinarea valorii unui lucru nu trebuie să se bazeze pe preţul lui, ci pe utilitatea pe care o livrează. Preţul lucrului depinde doar de lucrul în sine şi este egal pentru oricine; utilitatea însă depinde de circumstanţele particulare ale persoanei care face estimarea. Prin urmare, fără îndoială, un câştig de o mie de ducaţi este mai însemnat pentru un cerşetor decât pentru un bogătaş, deşi ambii obţin aceeaşi sumă.[3]

Bernoulli a intuit corect că oamenii sunt sensibili mai degrabă la mărimi relative decât la mărimi absolute, iar formula sa era menită să ia în calcul acest adevăr psihologic de bază. Dar mai știa și că traducerea avuției în utilitate nu era chiar atât de simplă pe cât o făcuse el să fie, precum și că mai existau și alte adevăruri psihologice pe care formula le ignora.

Deși un om sărac obține, în general, mai multă utilitate decât un om bogat dintr-un câștig egal, este posibil totuși, de exemplu, ca un prizonier bogat care deține 2 000 de ducați, dar are nevoie de încă 2 000, pentru a-și răscumpăra libertatea, să pună mai multă valoare pe un câștig de 2 000 de ducați, decât un alt om care are mai puțini bani decât el. Deși pot fi elaborate nenumărate exemple de acest gen, acestea reprezintă excepții extrem de rare.[4]

A fost o încercare bună. Bernoulli avea dreptate când se gândea că al o sutălea dolar (sau sărut, sau gogoașă, sau hârjoneală în luncă), în general, nu ne face mai fericiți decât primul, dar greșea când se gândea că acesta este singurul lucru care deosebește avuția de utilitate și deci singurul lucru pe care trebuie să-l corecteze cine vrea să prezică utilitatea din avuție. După cum se dovedește, „nenumăratele excepții“ pe care Bernoulli le-a băgat sub preș nu sunt extrem de rare. Există multe alte lucruri, în afară de mărimea contului bancar al unei persoane, care influențează câtă utilitate poate extrage din următorul dolar. De exemplu, oamenii prețuiesc adesea lucrurile mai mult după ce le dețin, decât înainte, prețuiesc adesea lucrurile mai mult când sunt iminente, decât când sunt îndepărtate, sunt adesea mai răniți de pierderi mici decât de pierderi majore, își imaginează adesea că durerea pierderii a ceva important este mai mare decât plăcerea obținerii acelui lucru și tot așa – și tot așa, și tot așa. Multitudinea fenomenelor care au reprezentat punctul de interes al acestei cărți sunt doar câteva dintre excepțiile nu chiar atât de rare care fac din principiul lui Bernoulli o minunată abstracție inutilă. Da, ar trebui să facem alegeri înmulțind probabilitățile cu utilitățile, dar cum am putea face asta când nu putem estima dinainte acele utilități? Aceleași circumstanțe obiective dau naștere unei varietăți remarcabile de experiențe subiective și, prin urmare, este foarte greu să ne prezicem experiențele subiective prin cunoașterea dinainte a circumstanțelor obiective. Partea proastă este că respectiva conversie a avuției în utilitate – adică predicția sentimentelor pe care le vom avea prin cunoașterea a ceea ce vom obține – nu prea are legătură cu conversia metrilor în yarzi sau cu traducerea din germană

în japoneză. Relaţiile simple, legitime, care leagă cifrele de cifre şi cuvintele de cuvinte, nu leagă evenimente obiective de experienţe emoţionale.

Prin urmare, ce ar putea face cel care trebuie să aleagă? Fără o formulă pentru prezicerea utilităţii, avem tendinţa să facem ce face doar specia noastră: să ne imaginăm. Creierele noastre au o structură unică, structură care ne permite să ne transportăm mental în circumstanţe viitoare şi apoi să ne întrebăm cum ne simţim acolo. Decât să calculăm utilităţi cu precizie matematică, pur şi simplu, ne încălţăm pantofii de mâine şi vedem cât de bine ni se potrivesc. Abilitatea de a ne proiecta înainte în timp şi de a experimenta evenimentele înainte de a se întâmpla ne permite să învăţăm din greşeli fără să le facem şi să evaluăm acţiuni fără a le pune în practică. Dacă natura ne-a dat un dar mai bun, nimeni nu-l ştie. Cu toate acestea, aşa impresionantă cum este, abilitatea noastră de a ne simula pe noi înşine în viitor şi de a simula viitoare circumstanţe nu este nici pe departe perfectă. Când ne imaginăm circumstanţe viitoare, umplem golurile cu detalii care nu vor exista şi le omitem pe cele care vor exista. Când ne imaginăm emoţii viitoare, găsim imposibil de ignorat ce simţim acum şi imposibil de recunoscut cum ne vom gândi la lucrurile care se vor întâmpla. Daniel Bernoulli visa o lume în care o formulă simplă ne va permite tuturor să ne determinăm viitorul cu perspicacitate şi cu clarviziune. Dar clarviziunea este un talent fragil care ne lasă adesea chinuindu-ne să întrezărim cum ar fi să avem cutare lucru, să mergem în cutare loc sau să facem cutare chestie. Nu există o formulă simplă pentru căutarea fericirii. Dar dacă marile şi minunatele noastre creiere nu ne permit să păşim siguri pe noi în viitor, cel puţin ne lasă să înţelegem de ce ne împiedicăm.

trad. Barbu Solacolu, Adevărul Holding, Bucureşti, 2009 (n.tr.)

Note

Prefață

[1] Notele din această carte conțin referințe la cercetări științifice care susțin afirmațiile pe care le fac în textul cărții. Ocazional, ele pot conține informații suplimentare care pot prezenta interes, dar nu sunt esențiale în structura cărții. Dacă nu te interesează sursele, informațiile neesențiale și te enervează cărțile care te fac să te tot fâțâi printre pagini înainte și înapoi, poți fi sigur că singura notă importantă din carte este aceasta.

Capitolul 1

[1] W.A. Roberts, „Are Animals Stuck in Time?“, în Psychological Bulletin, 128, pp. 473–489, 2002.

[2] D. Dennett, Kinds of Minds, New York, Basic Books, 1996.

[3] M.M. Haith, „The Development of Future Thinking as Essential for the Emergence of Skill in Planning“, în The Developmental Psychology of Planning: Why, How, and When Do We Plan?, ed. S.L. Friedman și E.K. Scholnick, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, 1997, pp. 25–42.

[4] E. Bates, J. Elman și P. Li, „Language In, On, and About Time“, în The Development of Future Oriented Processes, ed. M.M. Haith et al., Chicago, University of Chicago Press, 1994.

[5] B.M. Hood et al., „Gravity Biases in a Nonhuman Primate?“ în Developmental Science 2, pp. 35–41, 1999. Vezi și D.A. Washburn și D.M. Rumbaugh, „Comparative Assessment of Psychomotor Performance: Target Prediction by Humans and Macaques (Macaca mulatta)“, în Journal of Experimental Psychology: General 121, pp. 305–312, 1992.

[6] L.M. Oakes şi L.B. Cohen, „Infant Perception of a Causal Event“, Cognitive Development 5: pp. 193–207, 1990. Vezi şi N. Wentworth şi M. M. Haith, „Event-Specific Expectations of 2- and 3-Month-Old Infants“, în Developmental Psychology 28, pp. 842–850, 1992.

[7] C.M. Atance şi D.K. O'Neill, „Planning in 3-Year-Olds: A Reflection of the Future Self?“, în The Self in Time: Developmental Perspectives, ed. C. Moore şi K. Lemmon, Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 2001; J.B. Benson, „The Development of Planning: It's About Time“, în Friedman şi Scholnick, Developmental Psychology of Planning.

[8] Deşi copiii încep să vorbească despre viitor în jurul vârstei de doi ani, ei nu par a înţelege cu adevărat conceptul până pe la patru ani. Vezi: D.J. Povinelli şi B.B. Simon, „Young Children's Understanding of Briefly Versus Extremely Delayed Images of the Self: Emergence of the Autobiographical Stance“, Developmental Psychology 34, pp. 188–194, 1998; K. Nelson, „Finding One's Self in Time“, în The Self Across Psychology: Self-Recognition, Self-Awareness, and the Self Concept, ed. J.G. Snodgrass şi R.L. Thompson, New York: New York Academy of Sciences, 1997, pp. 103–116.

[9] C.A. Banyas, „Evolution and Phylogenetic History of the Frontal Lobes“, în The Human Frontal Lobes, ed. B.L. Miller şi J.L. Cummings, New York, Guilford Press, 1999, pp. 83–106.

[10] Se pare că Phineas a păstrat şi ranga cât timp a mai trăit şi ar fi, probabil, încântat să afle că şi craniul şi ranga sa au ajuns exponate ale Muzeului Antropologic Warren, de la Harvard.

[11] Autorii moderni citează cazul Gage ca dovadă a importanţei lobului frontal, dar nu aşa au văzut oamenii lucrurile atunci când s-au întâmplat. Vezi M.B. Macmillan, „A Wonderful Journey Through Skull and Brains: The Travels of Mr. Gage's Tamping Iron“, în Brain and Cognition 5, pp. 67–107, 1986.

[12] M.B. Macmillan, „Phineas Gage's Contribution to Brain Surgery“, în Journal of the History of the Neurosciences 5, pp. 56–77, 1996.

[13] S.M. Weingarten, „Psychosurgery“, în Miller şi Cummings, Human Frontal

Lobes, pp. 446–460.

[14] D.R. Weinberger et al., „Neural Mechanisms of Future-Oriented Processes“, în Haith et al., Future Oriented processes, pp. 221–242, 1994.

[15] J.M. Fuster, The Prefrontal Cortex: Anatomy, Physiology, and Neuropsychology of the Frontal Lobe, New York, Lippincott-Raven, 1997, pp. 160–161.

[16] A.K. MacLeod și M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, în Journal of Abnormal Psychology 105, pp. 286–289, 1996.

[17] M.A. Wheeler, D.T. Stuss și E. Tulving, „Toward a General Theory of Episodic Memory: The Frontal Lobes and Autonoetic Consciousness“, în Psychological Bulletin 121, pp. 331–354, 1997.

[18] F.T. Melges, „Identity and Temporal Perspective“, în Cognitive Models of Psychological Time, ed. R.A. Block, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, 1990, pp. 255–266.

[19] P. Faglioni, „The Frontal Lobes“, în The Handbook of Clinical and Experimental Neuropsychology, ed. G. Denes și L. Pizzamiglio, East Sussex, U.K., Psychology Press, 1999, pp. 525–569.

[20] J.M. Fuster, „Cognitive Functions of the Frontal Lobes“, în Miller și Cummings, Human Frontal Lobes, pp. 187–195.

[21] E. Tulving, „Memory and Consciousness“, în Canadian Psychology 26; pp. 1–12, 1985. Același caz este descris pe larg sub pseudonimul „K.C.“, în E. Tulving et al., „Priming of Semantic Autobiographical Knowledge: A Case Study of Retrograde Amnesia“, în Brain and Cognition 8, pp. 3–20, 1988.

[22] Tulving, „Memory and Consciousness.“

[23] R. Dass, Be Here Now, New York, Crown, 1971.

[24] L.A. Jason et al., „Time Orientation: Past, Present, and Future Perceptions“, Psychological Reports 64, pp. 1199–1205, 1989.

[25] E. Klinger și W.M. Cox, „Dimensions of Thought Flow in Everyday Life“, Imagination, Cognition, and Personality 72, pp. 105–128, 1987–1988; E. Klinger, „On Living Tomorrow Today: The Quality of Inner Life as a Function of Goal Expectations“, în Psychology of Future Orientation, ed. Z. Zaleski, Lublin, Poland, Towarzystwo Naukowe KUL, 1994.

[26] J. L. Singer, Daydreaming and Fantasy, Oxford: Oxford University Press, 1981; E. Klinger, Daydreaming: Using Waking Fantasy and Imagery for Self-Knowledge and Creativity, Los Angeles: Tarcher, 1990; G. Oettingen, Psychologie des Zukunftdenkens, Goettingen, Germania, Hogrefe, 1997.

[27] G.F. Loewenstein și D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes“, Psychological Review 100: pp. 91–108, 1993. Vezi și: G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, în Economy Journal 97, pp. 666–684, 1987; J. Elster și G.F. Loewenstein, „Utility from Memory and Anticipation“, în Choice Over Time, ed. G.F. Loewenstein și J. Elster, New York, Russell Sage Foundation, 1992, pp. 213–234.

[28] G. Oettingen și D. Mayer, „The Motivating Function of Thinking About the Future: Expectations Versus Fantasies“, în Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 1198–1212, 2002.

[29] A. Tversky și D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability“, în Cognitive Psychology 5, pp. 207–232, 1973.

[30] N. Weinstein, „Unrealistic Optimism About Future Life Events“, în Journal of Personality and Social Psychology 39, pp. 806–820, 1980.

[31] P. Brickman, D. Coates și R.J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, în Journal of Personality and Social Psychology 36, pp. 917–927, 1978.

[32] E.C. Chang, K. Asakawa și L.J. Sanna, „Cultural Variations in Optimistic and Pessimistic Bias: Do Easterners Really Expect the Worst and Westerners Really Expect the Best When Predicting Future Life Events?“, în Journal of Personality and Social Psychology 81, pp. 476–491, 2001.

[33] J.M. Burger şi M.L. Palmer, „Changes in and Generalization of Unrealistic Optimism Following Experiences with Stressful Events: Reactions to the 1989 California Earthquake“, în Personality and Social Psychology Bulletin 18, pp. 39–43, 1992.

[34] H.E. Stiegelis et al., „Cognitive Adaptation: A Comparison of Cancer Patients and Healthy References“, în British Journal of Health Psychology 8, pp. 303–318, 2003.

[35] A. Arntz, M. Van Eck şi P.J. de Jong, „Unpredictable Sudden Increases in Intensity of Pain and Acquired Fear“, în Journal of Psychophysiology 6, pp. 54–64, 1992.

[36] Că tot veni vorba de şocuri electrice, ar fi un moment potrivit să menţionez că experimentele psihologice de tipul acesta sunt întotdeauna executate în conformitate cu regulile etice stricte ale Asociaţiei Psihologilor Americani (American Psychological Association) şi trebuie aprobate de comisii universitare, înainte de a fi puse în practică. Cei care participă la experimente o fac voluntar, sunt întotdeauna foarte bine informaţi despre toate riscurile pe care le-ar putea avea respectivul studiu asupra sănătăţii sau a stării lor de bine şi se pot retrage în orice moment, fără teama vreunei penalizări. Dacă subiecţilor li se dau informaţii false în timpul unui experiment, li se spune adevărul odată ce experimentul a luat sfârşit. Pe scurt, suntem foarte de treabă.

[37] M. Miceli şi C. Castelfranchi, „The Mind and the Future: The (Negative) Power of Expectations“, în Theory and Psychology 12, pp. 335–366, 2002.

[38] J.N. Norem, „Pessimism: Accentuating the Positive Possibilities“, în Virtue, Vice, and Personality: The Complexity of Behavior, ed. E.C. Chang şi L.J. Sanna, Washington, D.C., American Psychological Association, 2003, pp. 91–104; J.K. Norem şi N. Cantor, „Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation“, Journal of Personality and Social Psychology 51, pp. 1208–1217, 1986.

[39] A. Bandura, „Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change“, Psychological Review 84, pp. 191–215, 1977; „Self-Efficacy: Mechanism in Human Agency“, American Psychologist 37: pp. 122–147,

1982.

[40] M.E.P. Seligman, Helplessness: On Depression, Development, and Death, San Francisco: Freeman, 1975.

[41] E. Langer şi J. Rodin, „The Effect of Choice and Enhanced Personal Responsibility for the Aged: A Field Experiment in an Institutional Setting“, în Journal of Personality and Social Psychology 34, 191–198, 1976; J. Rodin şi E.J. Langer, „Long-Term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutional Aged“, în Journal of Personality and Social Psychology 35, pp. 897–902, 1977.

[42] R. Schulz şi B.H. Hanusa, „Long-Term Effects of Control and Predictability-Enhancing Interventions: Findings and Ethical Issues“, în Journal of Personality and Social Psychology 36, pp. 1202–1212, 1978.

[43] E. J. Langer, „The Illusion of Control“, Journal of Personality and Social Psychology 32, pp. 311–328, 1975.

[44] Ibid.

[45] D.S. Dunn şi T.D. Wilson, „When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effect“, în Social Cognition 8, 305–323, 1991.

[46] L.H. Strickland, R.J. Lewicki şi A.M. Katz, „Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking“, în Journal of Experimental Social Psychology 2, pp. 143–151, 1966.

[47] Dunn şi Wilson, „When the Stakes Are High“.

[48] S. Gollin et al., „The Illusion of Control Among Depressed Patients“, Journal of Abnormal Psychology 88, pp. 454–457, 1979.

[49] L.B. Alloy şi L.Y. Abramson, „Judgment of Contingency in Depressed and Nondepressed Students: Sadder but Wiser?“, în Journal of Experimental Psychology: General 108, pp. 441–485 (1979). Pentru un punct de vedere contrar, vezi: D. Dunning şi A. L. Story, „Depression, Realism and the Overconfidence Effect: Are the Sadder Wiser When Predicting Future

Actions and Events?“, Journal of Personality and Social Psychology 61, pp. 521–532, 1991; R.M. Msetfi et al., „Depressive Realism and Outcome Density Bias in Contingency Judgments: The Effect of the Context and Intertrial Interval“, în Journal of Experimental Psychology: General 134, pp. 10–22, 2005.

[50] S.E. Taylor şi J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, Psychological Bulletin 103, pp. 193–210, 1988.

Capitolul 2

[1] N.L. Segal, Entwined Lives: Twins and What They Tell Us About Human Behavior, New York, Dutton, 1999.

[2] N. Angier, „Joined for Life, and Living Life to the Full“, în New York Times, 23 decembrie 1997, F1.

[3] A.D. Dreger, „The Limits of Individuality: Ritual and Sacrifice in the Lives and Medical Treatment of Conjoined Twins“, în Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences 29, pp. 1–29, 1998.

[4] Ibid. De la publicarea studiului, cel puţin o pereche de gemeni siamezi au cerut separarea şi au murit în timpul operaţiei. „A Lost Surgical Gamble“, în New York Times, 9 iulie 2003, p. 20.

[5] J.R. Searle, Mind, Language, and Society: Philosophy in the Real World, New York, Basic Books, 1998.

[6] Stările subiective nu pot fi definite decât în termenii antecedentelor lor obiective, dar acelaşi lucru este valabil şi pentru obiectele fizice. Dacă nu am avea voie să definim un obiect fizic (crema de bezea) în termenii stării subiective pe care a provocat-o (este fină, siropoasă şi dulce) sau în termenii unui alt obiect fizic (este făcută din sirop de zmeură, zahăr, aromă de vanilie şi albuş de ou), nu l-am putea defini. Toate definiţiile se obţin comparând lucrul pe care vrem să-l definim cu lucruri care populează aceeaşi categorie ontologică (lucruri materiale cu lucruri materiale) sau asociindu-le cu lucruri din altă categorie ontologică (lucruri materiale cu stări subiective). Nu s-a

descoperit încă a treia cale.

[7] R.D. Lane et al., „Neuroanatomical Correlates of Pleasant and Unpleasant Emotion“, în Neuropsychologia 35, pp. 1437–1444, 1997.

[8] C. Osgood, G.J. Suci şi P.H. Tannenbaum, The Measurement of Meaning, Urbana: University of Illinois Press, 1957. Concluzia tipică este că toate cuvintele diferă pe trei dimensiuni: evaluare (bun sau rău); activitate (activ sau pasiv); potență (puternic sau slab). Așa că psihologii vorbesc despre E-ul, A-ul şi P-ul unui cuvânt.

[9] T. Nagel, „What Is It Like to Be a Bat?“, în Philosophical Review 83, pp. 435–450, 1974.

[10] Vezi A. Pope, „Essay on Man“, „Epistle 4“, 1744, în The Complete Poetical Works of Alexander Pope, ed. H.W. Boynton, New York, Houghton-Mifflin, 1903.

[11] S. Freud, Civilization and Its Discontents, vol. 1, Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, 1930; Londra: Hogarth Press and Institute of Psychoanalysis, 1953, pp. 75–76.

[12] B. Pascal, „Pensees“, în Pensees, ed. W.F. Trotter, 1660; New York, Dutton, 1908.

[13] R. Nozick, The Examined Life, New York, Simon & Schuster, 1989, p. 102.

[14] J.S. Mill, „On Liberty, the Subjection of Women and Utilitarianism“, 1863, în „Utilitarianism“, 1863, în The Basic Writings of John Stuart Mill: ed. D.E. Miller, New York, Modern Library, 2002.

[15] R. Nozick, Anarchy, State, and Utopia, New York, Basic Books, 1974.

[16] Nozick, The Examined Life, p. 111. Problema „maşinii de fericire“ a lui Nozick este una populară în mediul academic, care în general omite să ia în calcul trei lucruri. În primul rând, cine spune că nimeni n-ar vrea să fie

conectat? Lumea e plină de oameni care vor fericire şi pe care nu-i interesează nici cât negru sub unghie dacă e „binemeritată“. Apoi, cei care susţin că n-ar fi de acord să fie conectaţi ar putea fi deja conectaţi. În fond, termenii şi condiţiile de utilizare spun că uiţi deciziile trecute. În al treilea rând, nimeni nu poate răspunde cu adevărat la această întrebare, pentru că ar trebui să-şi imagineze o stare viitoare în care nu ştie exact faptul că în acel moment îşi imaginează acest lucru. Vezi E.B. Royzman, K.W. Cassidy şi J. Baron, „«I Know, You Know»: Epistemic Egocentrism in Children and Adults“, în Review of General Psychology 7, pp. 38–65, 2003.

[17] D.M. MacMahon, „From the Happiness of Virtue to the Virtue of Happiness: 400 bc–ad 1780“, în Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences 133, pp. 5–17, 2004.

[18] Ibid.

[19] Pentru câteva discuţii în privinţa diferenţei dintre fericirea morală şi cea emoţională, toate din poziţii contrare părerii mele, vezi: D.W. Hudson, Happiness and the Limits of Satisfaction, Londra, Rowman & Littlefield, 1996; M. Kingwell, Better Living: In Pursuit of Happiness from Plato to Prozac, Toronto, Viking, 1998; E. Telfer, Happiness, New York: St. Martin’s Press, 1980.

[20] N. Block, „Begging the Question Against Phenomenal Consciousness“, în Behavioral and Brain Sciences 15, pp. 205–206, 1992.

[21] J.W. Schooler şi T.Y. Engstler-Schooler, „Verbal Overshadowing of Visual Memories: Some Things Are Better Left Unsaid“, în Cognitive Psychology 22, pp. 36–71, 1990.

[22] G.W. McConkie şi D. Zola, „Is Visual Information Integrated in Successive Fixations in Reading?“, Perception and Psychophysics 25, pp. 221–224, 1979.

[23] D.J. Simons şi D.T. Levin, „Change Blindness“, Trends in Cognitive Sciences 1, pp. 261–267, 1997.

[24] M.R. Beck, B.L. Angelone şi D.T. Levin, „Knowledge About the

Probability of Change Affects Change Detection Performance“, Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 30, pp. 778–791, 2004.

[25] D.J. Simons și D.T. Levin, „Failure to Detect Changes to People in a Real-World Interaction“, în Psychonomic Bulletin and Review 5, pp. 644–649, 1998.

[26] R.A. Rensink, J.K. O’Regan și J.J. Clark, „To See or Not to See: The Need for Attention to Perceive Changes in Scenes“, în Psychological Science 8, pp. 368–373, 1997.

[27] „Hats Off to the Amazing Hondo“, www.hondomagic.com/html/a_little_magic.htm.

[28] B. Fischoff, „Perceived Informativeness of Facts“, Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 3, pp. 349–358, 1977.

[29] A. Parducci, Happiness, Pleasure, and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, 1995.

[30] Shackleton, E., South (1959; New York: Carroll & Graf, 1998), p. 192.

Capitolul 3

[1] J. LeDoux, The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life, New York, Simon & Schuster, 1996.

[2] R.B. Zajonc, „Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences“, în American Psychologist 35, pp. 151–175; 1980; R.B. Zajonc, „On the Primacy of Affect“, în American Psychologist 39, pp. 117–123, 1984; „Emotions“, în The handbook of Social Psychology, ed. D.T. Gilbert, S.T. Fiske și G. Lindzey, ed. a 4-a, vol. 1, New York, McGraw-Hill, 1998, pp. 591–632.

[3] S. Schachter și J. Singer, „Cognitive, Social and Physiological Determinants of Emotional State“, în Psychological Review 69, pp. 379–399, 1962.

[4] D.G. Dutton și A.P. Aron, „Some Evidence for Heightened Sexual Attraction Under Conditions of High Anxiety“, în Journal of Personality and

Social Psychology 30: pp. 510–17, 1974.

[5] La fel de interesant este şi că simpla identificare a unei emoţii o poate, uneori, elimina. Vezi: A.R. Hariri, S.Y. Bookheimer şi J.C. Mazziotta, „Modulating Emotional Response: Effects of a Neocortical Network on the Limbic System“, în NeuroReport 11, pp. 43–48, 2000; M.D. Lieberman et al., „Two Captains, One Ship: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Disrupting Automatic Affective Processes“, manuscris nepublicat, UCLA, 2003.

[6] G. Greene, The End of the Affair, New York, Viking Press, 1951, p. 29.

[7] R.A. Dienstbier şi P.C. Munter, „Cheating as a Function of the Labeling of Natural Arousal“, în Journal of Personality and Social Psychology 17, pp. 208–213, 1971.

[8] M.P. Zanna şi J. Cooper, „Dissonance and the Pill: An Attribution Approach to Studying the Arousal Properties of Dissonance“, în Journal of Personality and Social Psychology 29, pp. 703–709, 1974.

[9] D.C. Dennett, Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology, Cambridge, Mass., Bradford/MIT Press, p. 218, 1981.

[10] J.W. Schooler, „Discovering Memories in the Light of Meta-Consciousness“, în Journal of Aggression, Maltreatment, and Trauma, în presă.

[11] L. Weiskrantz, Blindsight, Oxford: Oxford University Press, 1986.

[12] A. Cowey şi P. Stoerig, „The Neurobiology of Blindsight“, Trends in Neuroscience 14: pp. 140–145, 1991.

[13] E.J. Vanman, M.E. Dawson şi P.A. Brennan, „Affective Reactions in the Blink of An Eye: Individual Differences in Subjective Experience and Physiological Responses to Emotional Stimuli“, în Personality and Social Psychology Bulletin 24, pp. 994–1005, 1998.

[14] R.D. Lane et al., „Is Alexithymia the Emotional Equivalent of Blindsight?“,

în Biological Psychiatry 42, pp. 834–844, 1997.

[15] În secolul al XIX-lea, economistul Francis Edgeworth a numit un astfel de dispozitiv hedonimetru. Vezi F.Y. Edgeworth, Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences, Londra, Kegan Paul, 1881.

[16] N. Schwarz şi F. Strack, „Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications“, în Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology, ed. D. Kahneman, E. Diener şi N. Schwarz, New York, Russell Sage Foundation, pp. 61–84, 1999; D. Kahneman, „Objective Happiness“, în ibid., pp. 3–25.

[17] R.J. Larsen şi B.L. Fredrickson, „Measurement Issues in Emotion Research“, în ibid., pp. 40–60.

[18] M. Minsky, The Society of Mind, New York, Simon & Schuster, 1985; W.G. Lycan, „Homuncular Functionalism Meets PDP“, în Philosophy and Connectionist Theory, ed. W. Ramsey, S.P. Stich şi D.E. Rumelhart, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 259–286, 1991.

[19] O. Jowett, Plato’s Protagoras, New York, Prentice Hall, 1956.

Capitolul 4

[1] R.O. Boyer şi H.M. Morais, Labor’s Untold Story, New York, Cameron, 1955; P. Avrich, The Haymarket Tragedy, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984.

[2] E. Brayer, George Eastman: A Biography, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1996.

[3] R. Karniol şi M. Ross, „The Motivational Impact of Temporal Focus: Thinking About the Future and the Past“, în Annual Review of Psychology 47, pp. 593–620, 1996; B.A. Mellers, „Choice and the Relative Pleasure of Consequences“, în Psychological Bulletin 126, pp. 910–924, 2000.

[4] D.L. Schacter, Searching for Memory: The Brain, the Mind and the Past,

New York, Basic Books, 1996.

[5] E.F. Loftus, D.G. Miller și H.J. Burns, „Semantic Integration of Verbal Information into Visual Memory“, Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory 4: pp. 19–31, 1978.

[6] E.F. Loftus, „When a Lie Becomes Memory's Truth: Memory Distortion after Exposure to Misinformation“, în Current Directions in Psychological Sciences 1, pp. 121–123, 1992. Pentru un punct de vedere opus, vezi M.S. Zaragoza, M. McCloskey și M. Jamis, „Misleading Postevent Information and Recall of the Original Event: Further Evidence Against the Memory Impairment Hypothesis“, Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition 13, pp. 36–44, 1987.

[7] M.K. Johnson și S.J. Sherman, „Constructing and Reconstructing the Past and the Future in the Present“, în Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior, ed. E.T. Higgins și R.M. Sorrentino, vol. 2, New York, Guilford Press, pp. 482–526, 1990; M.K. Johnson și C.L. Raye, „Reality Monitoring“, în Psychological Review 88, pp. 67–85, 1981.

[8] J. Deese, „On the Predicted Occurrence of Particular Verbal Intrusions in Immediate Recall“, Journal of Experimental Psychology 58, pp. 17–22, 1959.

[9] H.L. Roediger și K.B. McDermott, „Creating False Memories: Remembering Words Not Presented in Lists“, în Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition 21, pp. 803–814, 1995.

[10] K.B. McDermott și H.L. Roediger, „Attempting to Avoid Illusory Memories: Robust False Recognition of Associates Persists under Conditions of Explicit Warnings and Immediate Testing“, în Journal of Memory and Language 39, pp. 508–520, 1998.

[11] R. Warren, „Perceptual Restoration of Missing Speech Sounds“, Science 167, pp. 392–393, 1970.

[12] A.G. Samuel, „A Further Examination of Attentional Effects in the Phonemic Restoration Illusion“, în Quarterly Journal of Experimental Psychology 43A, pp. 679–699, 1991.

[13] R. Warren, „Perceptual Restoration of Obliterated Sounds“, în Psychological Bulletin 96, pp. 371–383, 1984.

[14] L.F. Baum, The Wonderful Wizard of Oz, New York, G.M. Hill, pp. 113–119, 1900.

[15] Locke, J., An Essay Concerning Human Understanding, vol. 2, 1690; New York, Dover, 1959.

[16] I. Kant, Critique of Pure Reason, trad. N.K. Smith (1781; New York: St. Martin’s Press, p. 93, 1965.

[17] W. Durant, The Story of Philosophy, New York, Simon & Schuster, 1926.

[18] A. Gopnik și J.W. Astington, „Children’s Understanding of Representational Change and Its Relation to the Understanding of False Beliefs and the Appearance-Reality Distinction“, Child Development 59, pp. 26–37, 1988; H. Wimmer și J. Perner, „Beliefs About Beliefs: Representation and Constraining Function of Wrong Beliefs in Young Children’s Understanding of Deception“, Cognition 13, pp. 103–128, 1983.

[19] J. Piaget, The Child’s Conception of the World, Londra, Routledge & Kegan Paul, 1929.

[20] B. Keysar et al., „Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension“, în Psychological Science 11, pp. 32–38, 2000.

[21] D.T. Gilbert, „How Mental Systems Believe“, în American Psychologist 46, pp. 107–119, 1991.

[22] Interesant, abilitatea de a face asta crește cu vârsta, dar începe să se deterioreze la bătrânețe. Vezi C. Ligneau-Hervé și E. Mullet, „Perspective-Taking Judgments Among Young Adults, Middle-Aged, and Elderly People“, în Journal of Experimental Psychology: Applied 11, pp. 53–60, 2005.

[23] Piaget, Child’s Conception, p. 124.

[24] G.A. Miller, „Trends and Debates in Cognitive Psychology“, Cognition 10,

pp. 215–225, 1981.

[25] D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States“, în Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition, ed. J. Forgas, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 178–197, 2000.

[26] D. Dunning et al., „The Overconfidence Effect in Social Prediction“, Journal of Personality and Social Psychology 58, pp. 568–581, 1990; R. Vallone et al., „Overconfident Predictions of Future Actions and Outcomes by Self and Others“, în Journal of Personality and Social Psychology 58, pp. 582–592, 1990.

[27] D.W. Griffin, D. Dunning și L. Ross, „The Role of Construal Processes in Overconfident Predictions About the Self and Others“, în Journal of Personality and Social Psychology 59, pp. 1128–1139, 1990.

[28] Kant, Critique, p. 93.

Capitolul 5

[1] A.C. Doyle, „Silver Blaze“, în The Complete Sherlock Holmes, 1892; New York, Gramercy, p. 149, 2002.

[2] Ibid.

[3] R.S. Sainsbury și H.M. Jenkins, „Feature-Positive Effect in Discrimination Learning“, în Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association 2, pp. 17–18, 1967.

[4] J.P. Newman, W.T. Wolff și E. Hearst, „The Feature-Positive Effect in Adult Human Subjects“, Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory 6: pp. 630–650, 1980.

[5] H.M. Jenkins și W.C. Ward, „Judgment of Contingency Between Responses and Outcomes“, în Psychological Monographs 79, 1965; P.C. Wason, „Reasoning About a Rule“, Quarterly Journal of Experimental Psychology 20, 1968; D.L. Hamilton și R.K. Gifford, „Illusory Correlation in

Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgements“, în Journal of Experimental Social Psychology 12, pp. 392–407, 1976. Vezi și J. Crocker, „Judgment of Covariation by Social Perceivers“, în Psychological Bulletin 90, pp. 272–292, 1981; L.B. Alloy și N. Tabachnik, „The Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint Influence of Prior Expectations and Current Situational Information“, Psychological Review 91, pp. 112–149, 1984.

[6] F. Bacon, Novum organum, în ed. și trad. P. Urbach și J. Gibson (1620; Chicago: Open Court, 1994), p. 60.

[7] Ibid., p. 57.

[8] J. Klayman și Y.W. Ha, „Confirmation, Disconfirmation, and Information in Hypothesis-Testing“, Psychological Review 94, pp. 211–228, 1987.

[9] A. Tversky, „Features of Similarity“, în Psychological Review 84, pp. 327–352, 1977.

[10] E. Shafir, „Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others“, în Memory & Cognition 21, pp. 546–556, 1993.

[11] T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în Journal of Personality and Social Psychology 78, pp. 821–36, 2000.

[12] Acest studiu a apărut într-o lucrare care descria și alte studii în care subiecților li s-a cerut să facă predicții legate de felul în care s-ar simți dacă (a) naveta spațială Columbia ar exploda, iar toți astronauții de la bord și-ar pierde viața, sau (b) o coaliție condusă de SUA l-ar înlătura pe Sadaam Hussein în urma unui război în Irak. Incredibil, aceste studii au fost efectuate în 1998 — cu cinci ani înainte ca oricare dintre aceste două evenimente să aibă loc!

[13] D.A. Schkade și D. Kahneman, „Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction“, în Psychological Science 9, 340–346, 1998.

[14] Acest lucru s-ar putea să fie mai puţin evident în cazul celor care aparţin unor culturi care pun accentul pe gândirea holistică. Vezi K.C.H. Lam et al., „Cultural Differences in Affective Forecasting: The Role of Focalism“, în Personality and Social Psychology Bulletin, în presă.

[15] P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis“, în Social Science & Medicine 55, pp. 2149–2158, 2002.

[16] C. Turnbull, „The Forest People“, New York, Simon & Schuster, p. 222, 1961.

[17] Y. Trope şi N. Liberman, „Temporal Construal“, Psychological Review 110: pp. 403–421, 2003.

[18] R.R. Vallacher şi D.M. Wegner, A Theory of Action Identification, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 61–88, 1985.

[19] N. Liberman şi Y. Trope, „The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory“, în Journal of Personality and Social Psychology 75, pp. 5–18, 1998.

[20] M.D. Robinson şi G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes“, în Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 198–215, 2002.

[21] T. Eyal et al., „The Pros and Cons of Temporally Near and Distant Action“, în Journal of Personality and Social Psychology 86, pp. 781–795, 2004.

[22] I.R. Newby-Clark şi M. Ross, „Conceiving the Past and Future“, în Personality and Social Psychology Bulletin 29, pp. 807–818, 2003; „Construing the Past and Future“, Social Cognition 16, pp. 133–150, 1998.

[23] N. Liberman, M. Sagristano şi Y. Trope, „The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal“, în Journal of Experimental Social Psychology 38, pp. 523–534, 2002.

[24] G. Ainslie, „Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control“, în Psychological Bulletin 82, pp. 463–496, 1975; G. Ainslie, Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

[25] Primul care a observat acest lucru a fost Platon, care s-a folosit de el pentru a explica nevoia de măsurare obiectivă a fericirii: „Nu ne apar aceleaşi ordine de mărime mai mari de aproape şi mai mici de la distanţă? […] Acum, dacă presupunem că fericirea constă în a face sau a alege lucrul mai important şi în a nu face sau în a evita lucrurile mici, care ar fi principiul salvator al vieţii omului? Nu ar fi actul măsurătorii principiul salvator; ori ar fi puterea aparenţei? Nu este aceasta din urmă arta înşelătoare care ne face să rătăcim fără ţintă şi să luăm lucrurile acum pentru a ne pocăi mai târziu, şi în acţiuni şi în alegerea lucrurilor mari şi mici?“ O. Jowett, Plato’s Protagoras, New York, Prentice Hall, 1956.

[26] G. Loewenstein, „Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption“, în Economy Journal 97, pp. 666–684, 1987.

[27] S.M. McClure et al. „The Grasshopper and the Ant: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards“, Science (în presă).

[28] Doyle, Complete Sherlock Holmes, p. 147.

Capitolul 6

[1] Toată lumea pare sigură: Kelvin a spus asta în 1895, dar jur că nu găsesc sursa originală.

[2] S.A. Newcomb, Side-Lights on Astronomy, New York, Harper & Brothers, p. 355, 1906.

[3] W. Wright, „Speech to the Aero Club of France“, în The Papers of Wilbur and Orville Wright, ed. M. McFarland, New York, McGraw-Hill, p. 934, 1908.

[4] A.C. Clarke, Profiles of the Future, New York, Bantam, 1963, 14. Apropo,

Clarke definește „bătrânul“ ca pe cineva cu vârsta între 30 și 45 de ani. Au!

[5] G.R. Goethals și R.F. Reckman, „The Perception of Consistency in Attitudes“, Journal of Experimental Social Psychology 9, pp. 491–501, 1973.

[6] C. McFarland și M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners“, în Personality and Social Psychology Bulletin 13, pp. 228–238, 1987.

[7] M.A. Safer, L.J. Levine și A.L. Drapalski, „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge“, în Personality and Social Psychology Bulletin 28, pp. 1495–1507, 2002.

[8] E. Eich et al., „Memory for Pain: Relation Between Past and Present Pain Intensity“, Pain 23, pp. 375–380, 1985.

[9] L.N. Collins et al. „Agreement Between Retrospective Accounts of Substance Use and Earlier Reported Substance Use“, în Applied Psychological Measurement 9, pp. 301–309, 1985; G.B. Markus, „Stability and Change in Political Attitudes: Observe, Recall, and «Explain»“, în Political Behavior 8, 21–44, 1986; D. Offer et al., „The Altering of Reported Experiences“, Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry 39, pp. 735–742, 2000.

[10] M.A. Safer, G.A. Bonanno și N.P. Field, „«It Was Never That Bad»: Biased Recall of Grief and Long-Term Adjustment to the Death of a Spouse“, în Memory 9, pp. 195–204, 2001.

[11] Pentru analize, vezi M. Ross, „Relation of Implicit Theories to the Construction of Personal Histories“, în Psychological Review 96, pp. 341–357, 1989; L.J. Levine și M.A. Safer, „Sources of Bias in Memory for Emotions“, în Current Directions in Psychological Science 11, pp. 169–173, 2002.

[12] L.J. Levine, „Reconstructing Memory for Emotions“, Journal of Experimental Psychology: General 126, pp. 165–177, 1997.

[13] G.F. Loewenstein, „Out of Control: Visceral Influences on Behavior“,

Organizational Behavior and Human Decision Processes 65, pp. 272–292, 1996; G.F. Loewenstein, T. O'Donoghue și M. Rabin, „Projection Bias in Predicting Future Utility", în Quarterly Journal of Economics 118, pp. 1209–1248, 2003; G. Loewenstein și E. Angner, „Predicting and Indulging Changing Preferences", în Time and Decision, ed. G. Loewenstein, D. Read și R.F. Baumeister, New York, Russell Sage Foundation, pp. 351–391, 2003; L. van Boven, D. Dunning și G. F. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect", în Journal of Personality and Social Psychology 79, pp. 66–76, 2000.

[14] R.E. Nisbett și D.E. Kanouse, „Obesity, Food Deprivation and Supermarket Shopping Behavior", Journal of Personality and Social Psychology 12, pp. 289–294, 1969; D. Read și B. van Leeuwen, „Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice", în Organizational Behavior and Human Decision Processes 76, pp. 189–205, 1998.

[15] G.F. Loewenstein, D. Prelec și C. Shatto, Hot/Cold intrapersonal Empathy Gaps and the Under-prediction of Curiosity, manuscris nepublicat, Carnegie-Mellon University, 1998; citat în G.F. Loewenstein, „The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation", în Psychological Bulletin 116, pp. 75–98, 1994.

[16] S.M. Kosslyn et al., „The Role of Area 17 in Visual Imagery: Convergent Evidence from PET and rTMS", în Science 284, pp. 167–170, 1999.

[17] P.K. McGuire, G.M.S. Shah și R.M. Murray, „Increased Blood Flow in Broca's Area During Auditory Hallucinations in Schizophrenia", în Lancet 342, pp. 703–706, 1993.

[18] D.J. Kavanagh, J. Andrade și J. May, „Imaginary Relish and Exquisite Torture: The Elaborated Intrusion Theory of Desire", Psychological Review 112, pp. 446–467, 2005.

[19] A.K. Anderson și E.A. Phelps, „Lesions of the Human Amygdala Impair Enhanced Perception of Emotionally Salient Events", în Nature 411, pp. 305–309, 2001; E.A. Phelps et al., „Activation of the Left Amygdala to a Cognitive Representation of Fear", în Nature Neuroscience 4, pp. 437–441, 2001; și H.C. Breiter et al., „Functional Imaging of Neural Responses to

Expectancy and Experience of Monetary Gains and Losses“, Neuron 30, 2001.

[20] Din câte știu, cuvântul pre-simte (prefeel) a fost folosit pentru prima dată ca titlu al unei piese de pe albumul Prize, 1999, al lui Arto Lindsay. Vezi și C.M. Atance și D.K. O'Neill, „Episodic Future Thinking“, în Trends in Cognitive Sciences 5, pp. 533–539, 2001.

[21] T.D. Wilson et al., „Introspecting About Reasons Can Reduce Postchoice Satisfaction“, în Personality and Social Psychology Bulletin 19, pp. 331–339, 1993. Vezi și T.D. Wilson și J.W. Schooler, „Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions“, în Journal of Personality and Social Psychology 60, pp. 181–192, 1991.

[22] C.N. DeWall și R.F. Baumeister, Alone but Feeling No Pain: Effects of Social Exclusion on Physical Pain Tolerance and Pain Threshold, Affective Forecasting, and Interpersonal Empathy, manuscris nepublicat, Florida State University, 2005.

[23] D. Reisberg et al. „«Enacted» Auditory Images Are Ambiguous; «Pure» Auditory Images Are Not“, în Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology 41, pp. 619–641, 1989.

[24] Psihologii ingenioși au reușit să conceapă unele circumstanțe neobișnuite reprezentând excepții de la această regulă; vezi C.W. Perky, „An Experimental Study of Imagination“, în American Journal of Psychology 21, pp. 422–452, 1910. Merită subliniat că, în vreme ce putem, aproape întotdeauna, să diferențiem între ce vedem și ce ne imaginăm, nu suntem întotdeauna capabili să facem diferența între ce am văzut și ce ne-am imaginat; vezi M.K. Johnson și C.L. Raye, „Reality Monitoring“, Psychological Review 88, pp. 67–85, 1981.

[25] N. Schwarz și G.L. Clore, „Mood, Misattribution, and Judgments of Well-Being, Informative and Directive Functions of Affective States“, în Journal of Personality and Social Psychology 45, pp. 513–523, 1983.

[26] L. van Boven și G. Loewenstein, „Social Projection of Transient Drive States“, în Personality and Social Psychology Bulletin 29, pp. 1159–1168.

[27] A.K. MacLeod și M.L. Cropley, „Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences“, în Journal of Abnormal Psychology 105, pp. 286–289, 1996.

[28] E.J. Johnson și A. Tversky, „Affect, Generalization, and the Perception of Risk“, în Journal of Personality and Social Psychology 45, pp. 20–31, 1983; D. DeSteno et al., „Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity“, Journal of Personality and Social Psychology 78, pp. 397–416, 2000.

Capitolul 7

[1] M. Hegarty, „Mechanical Reasoning by Mental Simulation“, în Trends in Cognitive Sciences, 8, pp. 280–285, 2004.

[2] G. Lakoff și M. Johnson, Metaphors We Live By, Chicago, University of Chicago Press, 1980.

[3] D. Gentner, M. Imai și L. Boroditsky, „As Time Goes By: Evidence for Two Systems in Processing Space Time Metaphors“, Language and Cognitive Processes 17, pp. 537–565, 2002; și L. Boroditsky, „Metaphoric Structuring: Understanding Time Through Spatial Metaphors“, în Cognition 75, pp. 1–28, 2000.

[4] B. Tversky, S. Kugelmass și A. Winter, „Cross-Cultural and Developmental Trends in Graphic Productions“, în Cognitive Psychology 23, pp. 515–557, 1991.

[5] L. Boroditsky, „Does Language Shape Thought? Mandarin and English Speakers’ Conceptions of Time“, în Cognitive Psychology 43, pp. 1–22, 2001.

[6] R.K. Ratner, B.E. Kahn și D. Kahneman, „Choosing Less-Preferred Experiences for the Sake of Variety“, în Journal of Consumer Research 26, pp. 1–15, 1999.

[7] D. Read și G.F. Loewenstein, „Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices“,

în Journal of Experimental Psychology: Applied 1, pp. 34–49, 1995. Vezi şi I. Simonson, „The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior“, în Journal of Marketing Research 27, pp. 150–162, 1990.

[8] T.D. Wilson şi D.T. Gilbert, Making Sense: A Model of Affective Adaptation, manuscris nepublicat, University of Virginia, 2005.

[9] Fiinţele umane nu sunt singurele animale care apreciază diversitatea. Efectul Coolidge s-a ales cu acest nume în urma vizitei preşedintelui Calvin Coolidge şi a soţiei la o fermă. Un lucrător a lăudat virilitatea celui mai bun cocoş al său: „Acest cocoş poate face sex toată ziua, fără oprire“, a spus el. „Zău?“, a spus doamna Coolidge. „Spune-i, te rog, şi soţului meu.“ Preşedintele s-a întors spre muncitor şi l-a întrebat: „O face cu aceeaşi găină de fiecare dată?“ „Nu“, i-a răspuns acesta, „de fiecare dată cu alta.“ Replica preşedintelui nu a întârziat: „Zău? Spune-i, te rog, şi soţiei mele.“ Probabil că povestea nu este autentică, dar fenomenul este: masculii mamiferelor care s-au împerecheat până la epuizare pot fi păcăliţi să o facă din nou cu o femelă nouă; vezi J. Wilson, R. Kuehn şi F. Beach, „Modifications in the Sexual Behavior of Male Rats Produced by Changing the Stimulus Female“, în Journal of Comparative and Physiological Psychology 56, pp. 636–644, 1963. De fapt, chiar şi taurii de prăsilă a căror spermă este colectată mecanic de o maşină ejaculează mult mai rapid dacă maşina cu care se obişnuiseră este mutată într-un alt loc. E.B. Hale şi J.O. Almquist, „Relation of Sexual Behavior to Germ Cell Output in Farm Animals“, în Journal of Dairy Science 43, Supp., pp. 145–167, 1960.

[10] Merită menţionat faptul că, dacă modificăm ipotezele, mai ales pe cea a ratei de obişnuire, schimbarea farfuriilor exact în momentul în care felul preferat şi-a pierdut avantajul poate fi o strategie proastă pentru maximizarea plăcerii pe termen lung; R.J. Hernstein, The Matching Law: Papers in Psychology and Economics, ed. H. Rachlin şi D.I. Laibson, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1997.

[11] Aş vrea să profit de această ocazie pentru a menţiona că, în ciuda aparentei mele fixaţii pentru poştaşi adulterini, care trădează juvenilul meu simţ al umorului, exemplul este în întregime ficţional şi nu intenţionează să arunce vreo pată asupra nenumăraţilor poştaşi de treabă şi a nenumăratelor soţii minunate care au trecut prin viaţa mea.

[12] D.T. Gilbert, „Inferential Correction“, în Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment, ed. T. Gilovich, D.W. Griffin și D. Kahneman, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 167–184, 2002.

[13] A. Tversky și D. Kahneman, „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“, în Science 185, pp. 1124–1131, 1974.

[14] N. Epley și T. Gilovich, „Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors“, în Psychological Science 12, pp. 391–396, 2001.

[15] D.T. Gilbert, M.J. Gill și T.D. Wilson, „The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting“, Organizational Behavior and Human Decision Processes 88, pp. 430–444, 2002.

[16] Vezi și J.E.J. Ebert, „The Role of Cognitive Resources in the Valuation of Near and Far Future Events“, în Acta Psychologica 108, pp. 155–171, 2001.

[17] G.F. Loewenstein și D. Prelec, „Preferences for Sequences of Outcomes“, în Psychological Review 100, pp. 91–108, 1993.

[18] D. Kahneman și A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, în Econometrica 47, pp. 263–291, 1979.

[19] J.W. Pratt, D.A. Wise și R. Zeckhauser, „Price Differences in Almost Competitive Markets“, în Quarterly Journal of Economics 93, pp. 189–211, 1979; A. Tversky și D. Kahneman, „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, în Science 211, 453–458, 1981; R.H. Thaler, „Toward a Positive Theory of Consumer Choice“, Journal of Economic Behavior and Organization 1, pp. 39–60, 1980.

[20] R.H. Thaler, „Mental Accounting Matters“, în Journal of Behavioral Decision Making 12, pp. 183–206, 1999.

[21] R.B. Cialdini et al., „Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique“, în Journal of Personality and Social Psychology 31, pp. 206–215, 1975. Există unele controverse legate de

posibilitatea ca acest efect să se datoreze, de fapt, diferențelor mari de preț. Vezi J.P. Dillard, „The Current Status of Research on Sequential-Request Compliance Techniques“, în Personality and Social Psychology Bulletin 17, pp. 283–288, 1991.

[22] D. Kahneman și D.T. Miller, „Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives“, Psychological Review 93, pp. 136–153, 1986.

[23] O.E. Tykocinski și T.S. Pittman, „The Consequences of Doing Nothing: Inaction Inertia as Avoidance of Anticipated Counterfactual Regret“, în Journal of Personality and Social Psychology 75, pp. 607–16, 1998; O.E. Tykocinski, T.S. Pittman și E.E. Tuttle, „Inaction Inertia: Foregoing Future Benefits as a Result of an Initial Failure to Act“, în Journal of Personality and Social Psychology 68, pp. 793–803, 1995.

[24] D. Kahneman și A. Tversky, „Choices, Values, and Frames“, în American Psychologist 39, pp. 341–350, 1984.

[25] I. Simonson și A. Tversky, „Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion“, în Journal of Marketing Research 29, pp. 281–295, 1992.

[26] R.B. Cialdini, Influence: Science and Practice, Glenview, III., Scott, Foresman, 1985.

[27] D.A. Redelmeier și E. Shafir, „Medical Decision Making in Situations That Offer Multiple Alternatives“, JAMA: Journal of the American Medical Association 273, pp. 302–305, 1995.

[28] S.S. Iyengar și M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, în Journal of Personality and Social Psychology 79, pp. 995–1006, 2000; B. Schwartz, „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, în American Psychologist 55, pp. 79–88, 2000.

[29] A. Tversky, S. Sattath și P. Slovic, „Contingent Weighting in Judgment and Choice“, Psychological Review 95, pp. 371–384, 1988.

[30] C.K. Hsee et al., „Preference Reversals Between Joint and Separate

Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis“, în Psychological Bulletin 125, pp. 576–590, 1999.

[31] C. Hsee, „The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives“, în Organizational Behavior and Human Decision Processes 67, pp. 247–257, 1996.

[32] J.R. Priester, U.M. Dholakia și M.A. Fleming, „When and Why the Background Contrast Effect Emerges: Thought Engenders Meaning by Influencing the Perception of Applicability“, în Journal of Consumer Research 31, pp. 491–501, 2004.

[33] K. Myrseth, C.K. Morewedge și D.T. Gilbert, date neprelucrate și nepublicate, Harvard University, 2004.

[34] D. Kahneman și A. Tversky, „Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk“, în Econometrica 47, 263–291, 1979; A. Tversky și D. Kahneman. „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, Science 211, pp. 453–458; A. Tversky și D. Kahneman, „Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model“, în Quarterly Journal of Economics 106, pp. 1039–1061, 1991.

[35] D. Kahneman, J.L. Knetsch și R.H. Thaler, „Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem“, în Journal of Political Economy 98, pp. 1325–1348, 1990; D. Kahneman, J. Kentsch și D. Thaler, „The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias“, în Journal of Economic Perspectives 5, pp. 193–206, 1991.

[36] L. van Boven, D. Dunning și G.F. Loewenstein, „Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect“, în Journal of Personality and Social Psychology 79, pp. 66–76, 2000; Z. Carmon și D. Ariely, „Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers“, în Journal of Consumer Research 27, pp. 360–370, 2000.

[37] L. Hunt, „Against Presentism“, Perspectives 40, 2002.

Capitolul 8

[1] C.B. Wortman şi R.C. Silver, „The Myths of Coping with Loss“, Journal of Consulting and Clinical Psychology 57, pp. 349–357, 1989; G.A. Bonanno, „Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events?“, în American Psychologist 59, pp. 20–28, 2004; C.S. Carver, „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, în Journal of Social Issues 54, pp. 245–266, 1998.

[2] G.A. Bonanno şi S. Kaltman, „Toward an Integrative Perspective on Bereavement“, Psychological Bulletin 125, pp. 760–776, 1999; G.A. Bonnano et al., „Resilience to Loss and Chronic Grief: A Prospective Study from Preloss to 18-Months Postloss“, în Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 1150–1164, 2002.

[3] E.J. Ozer et al., „Predictors of Posttraumatic Stress Disorder and Symptoms in Adults: A Meta-analysis“, în Psychological Bulletin 129, pp. 52–73, 2003.

[4] G.A. Bonanno, C. Rennicke şi S. Dekel, „Self-Enhancement Among High-Exposure Survivors of the September 11th Terrorist Attack: Resilience or Social Maladjustment?“, în Journal of Personality and Social Psychology, în presă.

[5] R.G. Tedeschi şi L.G. Calhoun, „Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidence“, în Psychological Inquiry 15, pp. 1–18, 2004; P. A. Linley şi S. Joseph, „Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review“, în Journal of Traumatic Stress 17, pp. 11–21, 2004; C.S. Carver, „Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages“, în Journal of Social Issues 54, pp. 245–266, 1998.

[6] K. Sack, „After 37 Years in Prison, Inmate Tastes Freedom“, în New York Times, 11 ianuarie 1996, p. 18.

[7] C. Reeve, discurs inaugural la Ohio State University, 13 iunie 2003.

[8] D. Becker, „Cycling Through Adversity: Ex-World Champ Stays on Cancer Comeback Course“, în USA Today, 22 mai 1998, 3C.

[9] R.G. Tedeschi și L.G. Calhoun, Trauma and Transformation: Growing in the Aftermath of Suffering, Sherman Oaks, Calif., Sage, p. 1, 1995.

[10] R. Schulz și S. Decker, „Long-Term Adjustment to Physical Disability: The Role of Social Support, Perceived Control, and Self-Blame“, în Journal of Personality and Social Psychology 48, pp. 1162–1172, 1985; C.B. Wortman și R.C. Silver, „Coping with Irrevocable Loss“, în Cataclysms, Crises, and Catastrophes: Psychology in Action, ed. G.R. VandenBos și B.K. Bryant, Washington, D.C., American Psychological Association, pp. 185–235, 1987; P. Brickman, D. Coates și R.J. Janoff-Bulman, „Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?“, în Journal of Personality and Social Psychology 36, pp. 917–927, 1978.

[11] S.E. Taylor, „Adjustment to Threatening Events: A Theory of Cognitive Adaptation“, American Psychologist 38, pp. 1161–1173, 1983.

[12] D.T. Gilbert, E. Driver-Linn și T.D. Wilson, „The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States“, în The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence, ed. L.F. Barrett și P. Salovey, New York, Guilford Press, 2002, pp. 114–143; T.D. Wilson și D.T. Gilbert, „Affective Forecasting“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. M. Zanna, vol. 35, New York, Elsevier, 2003.

[13] D.L. Sackett și G.W. Torrance, „The Utility of Different Health States as Perceived by the General Public“, în Journal of Chronic Disease, pp. 697–704, 1978; P. Dolan și D. Kahneman, Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health, manuscris nepublicat, Princeton University, 2005; J. Riis et al., „Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-Dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment“, în Journal of Experimental Psychology: General 134, pp. 3–9, 2005.

[14] P. Menzela et al., „The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis“, în Social Science & Medicine 55, pp. 2149–2158, 2002.

[15] P. Dolan, „Modelling Valuations for EuroQol Health States“, în Medical Care 11, pp. 1095–1108, 1997.

[16] J. Jonides și H. Gleitman, „A Conceptual Category Effect in Visual Search: O as Letter or as Digit“, în Perception and Psychophysics 12, pp. 457–460, 1972.

[17] C.M. Solley și J.F. Santos, „Perceptual Learning with Partial Verbal Reinforcement“, Perceptual and Motor Skills 8, pp. 183–193, 1958; E.D. Turner și W. Bevan, „Patterns of Experience and the Perceived Orientation of the Necker Cube“, în Journal of General Psychology 70, pp. 345–352, 1964.

[18] D. Dunning, J.A. Meyerowitz și A.D. Holzberg, „Ambiguity and Self-Evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability“, în Journal of Personality and Social Psychology 57, pp. 1–9, 1989.

[19] C.K. Morewedge și D.T. Gilbert, date neprelucrate nepublicate, Harvard University, 2004.

[20] J.W. Brehm, „Post-decision Changes in Desirability of Alternatives“, în Journal of Abnormal and Social Psychology 52, pp. 384–389, 1956.

[21] E.E. Lawler et al., „Job Choice and Post Decision Dissonance“, în Organizational Behavior and Human Decision Processes 13, pp. 133–145, 1975.

[22] S. Lyubomirsky și L. Ross, „Changes in Attractiveness of Elected, Rejected, and Precluded Alternatives: A Comparison of Happy and Unhappy Individuals“, în Journal of Personality and Social Psychology 76, pp. 988–1007, 1999.

[23] R.E. Knox și J.A. Inkster, „Postdecision Dissonance at Post Time“, în Journal of Personality and Social Psychology 8: pp. 319–323, 1968.

[24] O.J. Frenkel și A.N. Doob, „Post-decision Dissonance at the Polling Booth“, în Canadian Journal of Behavioural Science 8, pp. 347–50, 1976.

[25] F.M. Voltaire, Candide, 1759, cap. 1. Nu am găsit niciodată o traducere în limba engleză care să-mi placă, așa că am încropit eu una. Scuzați-mi franceza, n.a.

[26] R.F. Baumeister, „The Optimal Margin of Illusion“, în Journal of Social and Clinical Psychology 8, pp. 176–189, 1989; S.E. Taylor, Positive illusions, New York: Basic Books, 1989; S.E. Taylor şi J.D. Brown, „Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health“, în Psychological Bulletin 103, pp. 193–210, 1988; Z. Kunda, „The Case for Motivated Reasoning“, în Psychological Bulletin 108, pp. 480–498, 1990; T. Pyszczynski şi J. Greenberg, „Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model“, în Advances in Experimental Social Psychology, vol. 20, ed. L.E. Berkowitz, San Diego, Academic Press, pp. 297–340, 1987.

[27] Atât Sigmund, cât şi Anna Freud au numit acest fapt un sistem de „mecanisme de apărare“ şi aproape fiecare psiholog, de atunci încoace, s-a referit la acest sistem şi i-a dat un alt nume. Un sumar recent al literaturii despre apărarea psihologică poate fi găsit în D.L. Paulhus, B. Fridhandler şi S. Hayes, „Psychological Defense: Contemporary Theory and Research“, în Handbook of Personality Psychology, ed. R. Hogan, J. Johnson şi S. Briggs, San Diego, Academic Press, pp. 543–579, 1997.

[28] W.B. Swann, B.W. Pelham şi D.S. Krull, „Agreeable Fancy or Disagreeable Truth? Reconciling Self-Enhancement and Self-Verification“, în Journal of Personality and Social Psychology 57, pp. 782–791, 1989; W.B. Swann, P.J. Rentfrow şi J. Guinn, „Self-Verification: The Search for Coherence“, în Handbook of Self and Identity, ed. M. Leary şi J. Tagney, New York, Guilford Press, pp. 367–383, 2002; W.B. Swann, Self-Traps: The Elusive Quest for Higher Self-Esteem, New York: Freeman, 1996.

[29] W.B. Swann şi B.W. Pelham, „Who Wants Out When the Going Gets Good? Psychological Investment and Preference for Self-Verifying College Roommates“, în Journal of Self and Identity 1, pp. 219–233, 2002.

[30] J.L. Freedman şi D.O. Sears, „Selective Exposure“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz vol. 2, New York: Academic Press, pp. 57–97, 1965; D. Frey, „Recent Research on Selective Exposure to Information“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz vol. 19, New York: Academic Press, pp. 41–80, 1986.

[31] D. Frey şi D. Stahlberg, „Selection of Information After Receiving More or

Less Reliable Self-Threatening Information“, în Personality and Social Psychology Bulletin 12, pp. 434–441, 1986.

[32] B. Holton și T. Pyszczynski, 1989. „Biased Information Search in the Interpersonal Domain“, Personality and Social Psychology Bulletin 15, pp. 42–51.

[33] D. Ehrlich et al., „Postdecision Exposure to Relevant Information“, Journal of Abnormal and Social Psychology 54, pp. 98–102, 1957.

[34] R. Sanitioso, Z. Kunda și G.T. Fong, „Motivated Recruitment of Autobiographical Memories“, Journal of Personality and Social Psychology 59, pp. 229–241, 1990.

[35] A. Tesser și S. Rosen, „Similarity of Objective Fate as a Determinant of the Reluctance to Transmit Unpleasant Information: The MUM Effect“, în Journal of Personality and Social Psychology 23: pp. 46–53, 1972.

[36] M. Snyder și W.B. Swann, Jr., „Hypothesis Testing Processes in Social Interaction“, în Journal of Personality and Social Psychology 36, pp. 1202–1212, 1978; W.B.J. Swann, T. Giuliano și D.M. Wegner, „Where Leading Questions Can Lead: The Power of Conjecture in Social Interaction“, Journal of Personality and Social Psychology 42, pp. 1025–1035, 1982.

[37] D.T. Gilbert și E.E. Jones, „Perceiver-Induced Constraint: Interpretations of Self-Generated Reality“, în Journal of Personality and Social Psychology 50, pp. 269–280, 1986.

[38] L. Festinger, „A Theory of Social Comparison Processes“, în Human Relations 7, pp. 117–140, 1954; A. Tesser, M. Millar și J. Moore, „Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close“, în Journal of Personality and Social Psychology 54, pp. 49–61, 1988; S.E. Taylor și M. Lobel, „Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluation and Upward Contacts“, în Psychological Review 96, pp. 569–575, 1989; T.A. Wills, „Downward Comparison Principles in Social Psychology“, în Psychological Bulletin 90, pp. 245–271, 1981.

[39] T. Pyszczynski, J. Greenberg şi J. LaPrelle, „Social Comparison After Success and Failure: Biased Search for Information Consistent with a Self-Servicing Conclusion“, în Journal of Experimental Social Psychology 21, pp. 195–211, 1985.

[40] J.V. Wood, S.E. Taylor şi R.R. Lichtman, „Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer“, în Journal of Personality and Social Psychology 49, pp. 1169–1183, 1985.

[41] S.E. Taylor et al., „Social Support, Support Groups, and the Cancer Patient“, în Journal of Consulting and Clinical Psychology 54, pp. 608–615, 1986.

[42] A. Tesser şi J. Smith, „Some Effects of Task Relevance and Friendship on Helping: You Don’t Always Help the One You Like“, în Journal of Experimental Social Psychology 16, pp. 582–590, 1980.

[43] A.H. Hastorf şi H. Cantril, „They Saw a Game: A Case Study“, în Journal of Abnormal and Social Psychology 49, pp. 129–134, 1954.

[44] L. Sigelman şi C.K. Sigelman, „Judgments of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders“, în Public Opinion Quarterly 48, pp. 624–628, 1984; R.K. Bothwell şi J.C. Brigham, „Selective Evaluation and Recall During the 1980 Reagan-Carter Debate“, în Journal of Applied Social Psychology 13, pp. 427–442, 1983; J.G. Payne et al., „Perceptions of the 1988 Presidential and Vice-Presidential Debates“, în American Behavioral Scientist 32, pp. 425–435, 1989; G.D. Munro et al., „Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U.S. Presidential Debate“, în Basic and Applied Social Psychology 24, pp. 15–26, 2002.

[45] R.P. Vallone, L. Ross şi M.R. Lepper, „The Hostile Media Phenomenon: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre“, în Journal of Personality and Social Psychology 49, pp. 577–585, 1985.

[46] C.G. Lord, L. Ross şi M.R. Lepper, „Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence“, în Journal of Personality and Social Psychology 37, pp. 2098–

2109, 1979.

[47] Nu e nici o consolare în faptul că, în studiile ulterioare, atât cercetătorii cu experienţă, cât şi cei începători au dovedit aceeaşi înclinaţie spre a favoriza tehnicile care produceau concluziile preferate. Vezi J.J. Koehler, „The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality“, în Organizational Behavior and Human Decision Processes 56: pp. 28–55, 1993.

[48] T. Pyszczynski, J. Greenberg şi K. Holt, „Maintaining Consistency Between Self-Serving Beliefs and Available Data: A Bias in Information Evaluation“, în Personality and Social Psychology Bulletin 11, pp. 179–190, 1985.

[49] P.H. Ditto şi D.F. Lopez, „Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions“, în Journal of Personality and Social Psychology 63, pp. 568–584, 1992.

[50] Ibid.

[51] T. Gilovich, How We Know What Isn’t So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life, New York, Free Press, 1991.

[52] Această tendinţă poate avea consecinţe dezastruoase. În 2004, Comisia pentru serviciile secrete a Senatului SUA a concluzionat că CIA a furnizat Casei Albe informaţii incorecte despre armele de distrugere în masă ale Irakului, lucru care a dus la invadarea Irakului de către trupele americane. Potrivit acelui raport, tendinţa de a fabrica dovezi „i-a determinat pe analiştii, colectorii de date şi managerii din comunitatea serviciilor secrete atât să interpreteze dovezile ambigue ca pe indicaţii concludente ale unui program, cât şi să ignore sau să minimalizeze dovezile că Irakul nu derula programe active de arme de distrugere în masă“. K.P. Shrader, „Report: War Rationale Based on CIA Error“, în Associated Press, 9 iulie 2004.

[53] Agence France-Presse, „Italy: City Wants Happier Goldfish“, în New York Times, 24 iulie 2004, A5.

Capitolul 9

[1] T.D. Wilson, Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious, Cambridge: Harvard University Press, 2002; J.A. Bargh și T.L. Chartrand, „The Unbearable Automaticity of Being“, în American Psychologist 54: pp. 462–79, 1999.

[2] R.E. Nisbett și T.D. Wilson, „Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes“, în Psychological Review 84, pp. 231–259, 1977; D.J. Bem, „Self-Perception Theory“, în Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz, vol. 6, New York, Academic Press, 1972, pp. 1–62; M.S. Gazzaniga, The Social Brain, New York, Basic Books, 1985; D.M. Wegner, The Illusion of Conscious Will, Cambridge, Mass., MIT Press, 2003.

[3] E.T. Higgings, W.S. Rholes și C.R. Jones, „Category Accessibility and Impression Formation“, în Journal of Experimental Social Psychology 13, pp. 141–154, 1977.

[4] J. Bargh, M. Chen și L. Burrows. „Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action“, în Journal of Personality and Social Psychology 71, pp. 230–244, 1996.

[5] A. Dijksterhuis și A. van Knippenberg. „The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit“, în Journal of Personality and Social Psychology 74, pp. 865–877, 1998.

[6] Nisbett și Wilson, „Telling More Than We Can Know.“

[7] J.W. Schooler, D. Ariely și G. Loewenstein, „The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating“, în The Psychology of Economic Decisions: Rationality and Well-Being, ed. I. Brocas și J. Carillo, vol. 1, Oxford, Oxford University Press, 2003.

[8] K.N. Ochsner, et. al., „Rethinking Feelings: An fMRI Study of the Cognitive Regulation of Emotion“, Journal of Cognitive Neuroscience 14, pp. 1215–1229, 2002.

[9] D.M. Wegner, R. Erber și S. Zanakos. „Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought“, Journal of Personality and

Social Psychology 65, pp. 1093–1104, 1993; D.M. Wegner, A. Broome și S.J. Blumberg, „Ironic Effects of Trying to Relax Under Stress“, în Behaviour Research and Therapy 35, pp. 11–21, 1997.

[10] D.T. Gilbert et. al., „Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în Journal of Personality and Social Psychology 75, pp. 617–638, 1998.

[11] Ibid.

[12] D.T. Gilbert, et al., „Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret“, Psychological Science 15, pp. 346–350, 2004.

[13] M. Curtiz, Casablanca, Warner Bros., 1942.

[14] T. Gilovich și V.H. Medvec, „The Experience of Regret: What When, and Why“, Psychological Review 102, pp. 379–395, 1995; N. Roese, If Only: How to Turn Regret into Opportunity, New York: Random House 2004; G. Loomes și R. Sugden, „Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty“, în Economic Journal 92, pp. 805–824, 1982; D. Bell, „Regret in Decision Making Under Uncertainty“, în Operations Research 20, pp. 961–981, 1982.

[15] I. Ritov și J. Baron, „Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, în Organizational Behavior and Human Decison Processes 64, pp. 119–127, 1998; I. Ritov și J. Baron, „Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice: Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias“, în Organizational Behavior and Human Decision Processes 66, pp. 228–236, 1996; M. Zeelenberg, „Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making“, în Journal of Behavioral Decision Making 12, pp. 93–106, 1999.

[16] M.T. Crawford, et al., „Reactance, Compliance, and Anticipated Regret“, în Journal of Experimental Social Psychology 38, pp. 56–63, 2002.

[17] I. Simonson, „The Influence of Anticipating Regret and Responsibilty on Purchase Decisions“, în Journal of Consumer Research 19, pp. 105–118, 1992.

[18] V.H. Medvec, S.F. Madey şi T. Gilovich, „When Less Is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction Among Olympic Medalists“, în Journal of Personality and Social Psycholgoy 69, 603–610, 1995; D. Kahneman şi A. Tversky, „Variants of Uncertainty“, Cognition 11, pp. 143–257, 1982.

[19] D. Hakneman şi A. Tversky, „The Psychology of Preferences“, în Scientific American 246, pp. 160–173.

[20] T. Gilovich şi V.H. Medvec, „The Experience of Regret: What, When, and Why“, în Psychological Review 102, pp. 379–395.

[21] T. Gilovich, V.H. Medvec şi S. Chen, „Omission, Commission, and Dissonance Reduction: Overcoming Regret in the Monty Hall Problem“, în Personality and Social Psychology Bulletin 21: pp. 182–90, 1995.

[22] H.B. Gerard şi G.C. Mathewson, „The Effects of Severity of Initiation on Liking for a Group: A Replication“, în Journal of Experimental Social Psychology 2, pp. 278–287, 1966.

[23] P.G. Zimbardo, „Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance“, Science 151, pp. 217–219, 1966.

[24] Vezi şi E. Aronson şi J. Mills, „The Effect of Severity of Initiation on Liking for a Group“, în Journal of Abnormal and Social Psychology 59, pp. 177–181, 1958; J.L. Freedman, „Long-Term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance“, în Journal of Experimental Social Psychology 1, pp. 145–155, 1965; D.R. Shaffer şi C. Hendrick, „Effects of Actual Effort and Anticipated Effort on Task Enhancement“, în Journal of Experimental Social Psychology 7, pp. 435–447, 1971; H.R. Arkes şi C. Blumer, „The Psychology of Sunk Cost“, în Organizational Behavior and Human Decision Processes 35, pp. 124–140, 1985; J.T. Jost et al., „Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged“, în European Journal of Social Psychology 33, pp. 13–36, 2003.

[25] D.T. Gilbert, et al. „The Peculiar Longevity of Things Not So Bad“, în Psychologial Science 15, pp. 14–19, 2004.

[26] D. Frey et al. „Re-evaluation of Decision Alternatives Dependent Upon the Reversibility of a Decision and the Passage of Time“, în European Journal of Social Psychology 14, pp. 447–450, 1984; D. Frey, „Reversible and Irreversible Decisions: Preference for Consonant Information as a Function of Attractiveness of Decision Alternatives“, în Personality and Social Psychology Bulletin 7, pp. 621–626, 1981.

[27] S. Wiggins et al., „The Psychological Consequences of Predictive Testing for Huntington's Disease“, New England Journal of Medicine 327, pp. 1401–1405, 1992.

[28] D.T. Gilbert și J.E.J. Ebert, „Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes“, Journal of Personality and Social Psychology 82, pp. 503–514, 2002.

[29] J.W. Brehm, A Theory of Psychological Reactance, New York, Academic Press, 1966.

[30] R.B. Cialdini, Influence: Science and Practice, Glenview, Ill. Scott, Foresman, 1985.

[31] S.S. Iyengar și M.R. Lepper, „When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?“, în Journal of Personality and Social Psychology 79, pp. 995–1006, 2000; B. Schwartz, „Self-Determination: The Tyranny of Freedom“, în American Psychologist 55, pp. 79–88, 2000.

[32] J.W. Pennebaker, „Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process“, în Psychological Science 8, pp. 162–166, 1997.

[33] J.W. Pennebaker, T.J. Mayne și M.E. Francis, „Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement“, în Journal of Personality and Social Psychology 72, pp. 863–871, 1997.

[34] T.D. Wilson et al., „The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate“, în Journal of Personality and Social Psychology 88, pp. 5–21, 2005.

[35] B. Fischoff, „Hindsight =/= foresight: The Effects of Outcome Knowledge

on Judgment Under Uncertainty“, în Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 1, pp. 288–99, 1975; C.A. Anderson, M.R. Lepper și L. Ross, „Perseverance of Social Theories: The Role of Explanation in the Persistence of Discredited Information“, în Journal of Personality and Social Psychology 39, pp. 1037–1049, 1980.

[36] B. Weiner, „«Spontaneous» Causal Thinking“, Psychological Bulletin 97, pp. 74–84, 1985; R.R. Hassin, J.A. Bargh și J.S. Uleman, „Spontaneous Causal Inferences“, Journal of Experimental Social Psychology 38, pp. 515–522, 2002.

[37] B. Zeigarnik, „Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen“, Psychologische Forschung 9, pp. 1–85, 1927; G.W. Boguslavsky, „Interruption and Learning“, Psychological Review 58, pp. 248–255, 1951.

[38] Wilson et al. „Pleasures of Uncertainty“.

[39] J. Keats, Letter to Richard Woodhouse, 27 October 1881, în Selected Poems and Letters by John Keats, ed. D. Bush, Boston, Houghton-Mifflin, 1959.

Capitolul 10

[1] D. Wirtz et al. „What to Do on Spring Break? The Role of Predicted, Online, and Remembered Experience in Future Choice“, în Psychological Science 14, pp. 520–524, 2003; S. Bluck et al. „A Tale of Three Functions: The Self-Reported Use of Autobiographical Memory“, în Social Cognition 23, pp. 91–117, 2005.

[2] A. Tversky și D. Kahneman, „Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability“, în Cognitive Psychology 5, pp. 207–232, 1973.

[3] L.J. Sanna și N. Schwarz, „Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences“, Psychological Science, 15, pp. 474–481, 2004.

[4] R. Brown și J. Kulik, „Flashbulb Memories“, Cognition 5, pp. 73–99, 1977; P.H. Blaney, „Affect and Memory: A Review“, în Psychological Bulletin 99,

pp. 229–246, 1986.

[5] D.T. Miller și B.R. Taylor, „Counterfactual Thought, Regret and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself“, în What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking, ed. N.J. Roese și J.M. Olson, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, pp. 305–331, 1995; J. Kruger, D. Wirtz și D.T. Miller, „Counterfactual Thinking and the First Instinct Fallacy“, în Journal of Personality and Social Psychology, în presă.

[6] R. Buehler și C. McFarland, „Intensity Bias in Affective Forecasting: the Role of Temporal Focus“, în Personality and Social Psychology Bulletin 27, pp. 1480–1493, 2001.

[7] C.K. Morewedge, D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „The Least Likely of Times: How Memory for Past Events Biases the Prediction of Future Events“, în Psychological Science 16, pp. 626–30, 2005.

[8] B.L. Fredrickson și D. Kahneman, „Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes“, în Journal of Personality and Social Psychology 65, pp. 45–55, 1993; D. Ariely și Z. Carmon, „Summary Assessment of Experiences: The Whole Is Different from the Sum of Its Parts“, în Time and Decision, ed. G. Loewenstein, D. Read și R.F. Baumeister, New York, Russell Sage Foundation, pp. 323–349, 2003.

[9] W.M. Lepley, „Retention as a Function of Serial Position“, în Psychological Bulletin 32, p. 730, 1935; B.B. Murdock, „The Serial Position Effect of Free Recall“, în Journal of Experimental Psychology 64, pp. 482–488, 1962; T.L. White și M. Treisman, „A Comparison of the Encoding of Content and Order in Olfactory Memory and in Memory for Visually Presented Verbal Materials“, British Journal of Psychology 88, pp. 459–472, 1997.

[10] N.H. Anderson, „Serial Position Curves in Impression Formation“, în Journal of Experimental Psychology 97, pp. 8–12, 1973.

[11] D. Kahneman et al., „When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better Ending“, Psychological Science 4, pp. 401–405, 1993.

[12] J.J. Christensen-Szalanski, „Discount Functions and the Measurement of

Patients' Values: Women's Decisions During Childbirth", în Medical Decision Making 4, pp. 47–58, 1984.

[13] D. Holmberg și J.G. Holmes, „Reconstruction of Relationship Memories: A Mental Models Approach", în Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports, eds N. Schwarz și N. Sudman, New York, Springer-Verlag, pp. 267–288, 1994; C. McFarland și M. Ross, „The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners", în Personality and Social Psychology Bulletin 13, pp. 228–238, 1987.

[14] William Shakespeare, Richard al II-lea, actul 2, scena 1, 1594–1596; trad. Mihnea Gheorghiu, București, Editura Univers, 1984.

[15] D. Kahneman, 1999. „Objective Happiness", în Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology, ed. D. Kahneman, E. Diener și N. Schwarz, New York, Russell Sage Foundation, pp. 3–25, 1999.

[16] Vezi „Well-Being and Time", în J.D. Velleman, în The Possibility of Practical Reason, Oxford, Oxford University Press, 2000.

[17] E. Diener, D. Wirtz și S. Oishi, „End Effects of Rated Quality of Life: The James Dean Effect", în Psychological Science 12, pp. 124–128, 2001.

[18] M.D. Robinson și G.L. Clore, „Belief and Feeling: Evidence for an Accessibility Model of Emotional Self-Report", în Psychological Bulletin 128, pp. 934–960, 2002; L.J. Levine și M.A. Safer, „Sources of Bias in Memory for Emotions", Current Directions in Psychological Science 11, pp. 169–173, 2002.

[19] M.D. Robinson și G.L. Clore, „Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes", Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 198–215, 2002.

[20] M.D. Robinson, J.T. Johnson și S.A. Shields, „The Gender Heurristic and the Database: Factors Affecting the Perception of Gender-Related Differences in the Experience and Display of Emotions", în Basic and Applied Social Psychology 20, pp. 206–219, 1998.

[21] C. McFarland, M. Ross și N. DeCourville, „Women's Theories of Menstruation and Biases in Recall of Menstrual Symptoms", Journal of Personality and Social Psychology 57, pp. 522–531, 1981.

[22] S. Oishi, „The Experiencing and Remembering of Well-Being: A Cross-Cultural Analysis", Personality and Social Psychology Bulletin 28, pp. 1398–1406, 2002.

[23] C.N. Scollon et al., „Emotions Across Cultures and Methods", în Journal of Cross-Cultural Psychology 35, pp. 304–326, 2004.

[24] M.A. Safer, L.J. Levine și A.L. Drapalski, „Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge", în Personality and Social Psychology Bulletin 28, pp. 1495–1507, 2002; S.A. Dewhurst și M.A. Marlborough, „Memory Bias in the Recall of Pre-exam Anxiety: The Influence of Self-Enhancement", în Applied Cognitive Psychology 17, pp. 695–702, 2003.

[25] T.R. Mitchell, et al., „Temporal Adjustments in the Evaluation of Events: The «Rosy View»", în Journal of Experimental Social Psychology 33, pp. 421–448, 1997.

[26] T.D. Wilson et al., „Preferences as Expectation-Driven Inferences: Effects of Affective Expectations on Affective Experience", în Journal of Personality and Social Psychology 56, pp. 519–530, 1989.

[27] A.A. Stone, et al., „Prospective and Cross-Sectional Mood Reports Offer No Evidence of a «Blue Monday» Phenomenon", în Journal of Personality and Social Psychology 49, pp. 129–134, 1985.

Capitolul 11

[1] J. Livingston și R. Evans, Que Sera, Sera.

[2] W.V. Quine și J.S. Ullian, The Web of Belief, ed. a 2-a, New York: Random House, p. 51, 1978.

[3] Jumătate din populația Statelor Unite s-a mutat în decurs de cinci ani, 1995–

2000, ceea ce sugerează că un american obişnuit se mută la fiecare aproape zece ani; B. Berkner şi C.S. Faber, Geographical Mobility, 1995 to 2000, Bureau of the Census, Washington, D.C., 2003.

[4] Americanul obişnuit născut după al Doilea Război Mondial a avut în jur de zece slujbe între 18 şi 36 de ani, ceea ce sugerează că un american obişnuit are tot atâtea în decursul vieţii. Bureau of Labor Statistics, Number of Jobs Held, Labor Market Activity, and Earnings Growth Among Younger Baby Boomers: Results from More Than Two Decades of a Longitudinal Survey, buletin de ştiri al Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, Washington, D.C., 2002.

[5] Oficiul de Recensământ al Statelor Unite prognozează că, în următorii ani, 10% din americani nu se vor căsători niciodată, 60% o singură dată, iar 30% se vor căsători de cel puţin două ori. R.M. Kreider şi J.M. Fields, Number, Timing, and Duration of Marriages and Divorces, 1996, U.S. Bureau of the Census, Washington, D.C., 2002.

[6] B. Russell, The Analysis of Mind, New York, Macmillan, p. 231, 1991.

[7] Biologul Richard Dawkins se referă la aceste informaţii ca meme. Vezi R.J. Dawkins, Gena egoistă, Editura Publica, 2003. Vezi şi S. Blackmore, The Meme Machine, Oxford, Oxford University Press, 2000.

[8] D.C. Dennett, Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology, Cambridge, Mass.: Bradford/MIT Press, p. 18, 1981.

[9] R. Layard, 2005, Happiness: Lessons from a New Science, New York, Penguin, 2005; E. Diener şi M.E.P. Seligman, „Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being“, în Psychological Science in the Public Interest 5, pp. 1–31, 2004; B.S. Frey şi A. Stutzer, Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2002; R.A. Easterlin, 2001, „Income and Happiness: Towards a Unified Theory“, în Economic Journal 111, pp. 465–484; D.G. Blanchflower şi A.J. Oswald, „Well-Being Over Time in Britain and the USA“, în Journal of Public Economics 88, pp. 1359–1386, 2004.

[10] Efectul utilităţii marginale descrescătoare este diminuat când cheltuim banii

pe lucrurile cu care este cel mai puțin probabil să ne obișnuim. Vezi T. Scitovsky, The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction, Oxford, Oxford University Press, 1976; L. Van Boven și T. Gilovich, „To Do or to Have? That Is the Question“, în Journal of Personality and Social Psychology 85, pp. 1193–1202, 2003; R.H. Frank, „How Not to Buy Happiness“, în Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences 133, pp. 69–79, 2004. Nu toți economiștii cred în utilitatea marginală descrescătoare: R.A. Easterlin, „Diminishing Marginal Utility of Income? Caveat Emptor“, Social Indicators Research 70, pp. 243–326, 2005.

[11] J.D. Graaf et al., Affluenza: The All-Consuming Epidemic, New York, Berrett-Koehler, 2002; D. Myers, The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty, New Haven, Yale University Press, 2000; R.H. Frank, Luxury Fever, Princeton, N.J., Princeton University Press, 2000; J.B. Schor, The Overspent American: Why We Want What We Don’t Need, New York: Perennial 1999; P.L. Wachtel, Poverty of Affluence: A Psychological Portrait of the American Way of Life, New York, Free Press, 1983.

[12] Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776, vol. 1, New York, Modern Library, 1994.

[13] Ibid., The Theory of Moral Sentiments, 1759.

[14] N. Ashraf, C. Camerer și G. Loewenstein, „Adam Smith, Behavorial Economist“, în Journal of Economic Perspectives, în presă.

[15] Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments; Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

[16] Unii teoreticieni au argumentat că societățile demonstrează un șablon ciclic în care oamenii ajung să își dea seama că banii nu aduc fericirea, dar uită această lecție o generație mai târziu. Vezi A.O. Hirschman, Shifting Involvements: Private Interest and Public Action, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1982.

[17] C. Walker, „Some Variations in Marital Satisfaction“, în Equalities and Inequalities in Family Life, ed. R. Chester și J. Peel, Londra, Academic Press, pp. 127–139, 1977.

[18] D. Myers, The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy, New York, Avon, p. 71, 1992.

[19] J.A. Feeney, „Attachment Styles, Communication Patterns and Satisfaction Across the Life Cycle of Marriage“, în Personal Relationships 1, pp. 333–348, 1994.

[20] D. Kahneman et al., „A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method“, în Science 306: pp. 1776–1780, 2004.

[21] T.D. Wilson et al., „Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting“, în Journal of Personality and Social Psychology 78, pp. 821–836, 2000.

[22] R.J. Norwick, D.T. Gilbert și T.D. Wilson, „Surrogation: An Antidote for Errors in Affective Forecasting“, manuscris nepublicat, Harvard University, 2005.

[23] Ibid.

[24] Ibid.

[25] Acesta este, de asemenea, cel mai bun mod de a ne prezice comportamentul. De exemplu, oamenii supraestimează probabilitatea de a face acte caritabile, dar estimează corect probabilitatea ca alții să facă același lucru. Acest lucru sugerează că, dacă ne-am baza predicțiile despre propriul comportament pe ce vedem că fac alții, am nimeri la fix. Vezi N. Epley și D. Dunning, „Feeling «Holier Than Thou»: Are Self-Serving Assessments Produced by Errors in Self- or Social Prediction?“, în Journal of Personality and Social Psychology 79, pp. 861–875, 2000.

[26] R.C. Wylie, The Self-Concept: Theory and Research on Selected Topics, vol. 2, Lincoln, University of Nebraska Press, 1979.

[27] L. Larwood și W. Whittaker, „Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning“, în Journal of Applied Psychology 62, pp. 194–198,

1977.

[28] R.B. Felson, „Ambiguity and Bias in the Self-Concept“, în Social Psychology Quarterly 44, pp. 64–69.

[29] D. Walton și J. Bathurst, „An Exploration of the Perceptions of the Average Driver’s Speed Compared to Perceived Driver Safety and Driving Skill“, în Accident Analysis and Prevention 30, pp. 821–830, 1998.

[30] P. Cross, „Not Can but Will College Teachers Be Improved?“, în New Directions for Higher Education 17, pp. 1–15, 1977.

[31] E. Pronin, D.Y. Lin și L. Ross, „The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others“, în Personality and Social Psychology Bulletin 28, pp. 369–381, 2002.

[32] J. Kruger, „Lake Wobegon Be Gone! The «Below-Average Effect» and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments“, în Journal of Personality and Social Psychology 77, 221–232, 1999.

[33] J.T. Johnson et al., „The «Barnum Effect» Revisited: Cognitive and Motivational Factors in the Acceptance of Personality Descriptions“, în Journal of Personality and Social Psychology 49, pp. 1378–1391, 1985.

[34] Kruger, „Lake Wobegon Be Gone!“

[35] E.E. Jones și R.E. Nisbett, „The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior“, în Attribution: Perceiving the Causes of Behavior, ed. E.E. Jones et al., Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972; R.E. Nisbett și E. Borgida, „Attribution and the Psychology of Prediction“, în Journal of Personality and Social Psychology 32, pp. 932–343, 1975.

[36] D.T. Miller și C. McFarland, „Pluralistic Ignorance: When Similarity Is Interpreted as Dissimilarity“, Journal of Personality and Social Psychology 53, pp. 298–305, 1987.

[37] D.T. Miller și L.D. Nelson, „Seeing Approach Motivation in the Avoidance

Behavior of Others: Implications for an Understanding of Pluralistic Ignorance“, în Journal of Personality and Social Psychology 83, pp. 1066–1075, 2002.

[38] C.R. Snyder și H.L. Fromkin, „Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness“, în Journal of Abnormal Psychology 86, pp. 518–527, 1977.

[39] M.B. Brewer, „The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time“, în Personality and Social Psychology Bulletin 17, pp. 475–482, 1991.

[40] H.L. Fromkin, „Effects of Experimentally Aroused Feelings of Undistinctiveness Upon Valuation of Scarce and Novel Experiences“, în Journal of Personality and Social Psychology 16, pp. 521–529, 1970; H.L. Fromkin, „Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State“, în Journal of Experimental Research in Personality 6, pp. 178–185, 1972.

[41] R. Karniol, T. Eylon și S. Rish, „Predicting Your Own and Others' Thoughts and Feelings: More Like a Stranger Than a Friend“, în European Journal of Social Psychology 27, pp. 301–311, 1997; J.T. Johnson, „The Heart on the Sleeve and the Secret Self: Estimations of Hidden Emotion in Self and Acquaintances“, în Journal of Personality 55, pp. 563–582, 1987; R. Karniol, „Egocentrism Versus Protocentrism: The Status of Self in Social Prediction“, Psychological Review 110, pp. 564–580, 2003.

[42] C.L. Barr și R.E. Kleck, „Self-Other Perception of the Intensity of Facial Expressions of Emotion: Do We Know What We Show?“, în Journal of Personality and Social Psychology 68, pp. 608–618, 1995.

[43] R. Karniol și L. Koren, „How Would You Feel? Children's Inferences Regarding Their Own and Others' Affective Reactions“, în Cognitive Development 2, pp. 271–278, 1987.

[44] C. McFarland și D.T. Miller, „Judgements of Self-Other Similarity: Just Like Other People, Only More So“, în Personality and Social Psychology Bulletin 16, pp. 475–484, 1990.

Postfață

[1] De fapt, este un pic neclar ce a vrut Bernoulli să spună prin utilitate, pentru că nu a definit-o, iar înțelesul acestui concept a fost dezbătut timp de trei secole și jumătate. Utilizatorii timpurii ai termenului vorbeau clar despre capacitatea bunurilor de a induce experiențe subiective pozitive celor care le consumau. De exemplu, în 1750, economistul Ferdinando Galiani definea utilità ca „puterea unui lucru de a ne procura fericire“, F. Galiani, Della moneta [(Despre bani) [1750]. În 1789, filosoful Jeremy Bentham a definit-o ca „proprietatea oricărui obiect, prin care [obiectul tinde să producă beneficiu, avantaj, plăcere, bine sau fericire“, J. Bentham, în An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, ed. J.H. Burns şi H.L.A. Hart, 1789; Oxford, Oxford University Press, 1996. Majoritatea economiştilor moderni s-au distanțat de astfel de definiții — nu pentru că ar avea altele mai bune, ci pentru că nu le place să vorbească despre experiențe subiective. Astfel, utilitatea a devenit o abstracție ipotetică ale cărei alegeri sunt măsura. Dacă ți se pare o bălmăjeală pretențioasă, bine ai venit în club! Pentru mai multe informații legate de istoria acestui concept, vezi: N. Georgescu-Roegen, „Utility and Value in Economic Thought“, în New Dictionary of the History of Ideas, vol. 4,, New York, Charles Scribner’s Sons, pp. 450–458, 2004; D. Kahneman, P.P. Wakker și R. Sarin, „Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility“, în Quarterly Journal of Economics 112, pp. 375–405, 1997.

[2] Majoritatea economiștilor moderni nu ar fi de acord cu această afirmație, pentru că știința economică este, momentan, dedicată unei ipoteze pe care psihologia a abandonat-o acum jumătate de secol, și anume cea conform căreia o știință a comportamentului uman poate ignora ce simt și spun oamenii și se poate baza exclusiv pe ce fac ei.

[3] D. Bernoulli, „Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk“, în Econometrica 22, pp. 23–36, 1954, publicată, inițial, sub titlul „Specimen theoriae novae de mensura sortis“ în Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae, vol. 5, 1738, 175–192.

[4] Ibid., p. 25.

*** trad. Scarlat Ion Ghica, 1896, ed. C. George Săndulescu și Lidia Vianu, Contemporary Literature Press, Universitatea București, 2016 (n.tr.)**